# NAPOLEON HILL'S GOLDEN RULES

*the lost writings*

# NHỮNG NGUYÊN TẮC VÀNG CỦA NAPOLEON HILL

NAPOLEON HILL

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

First News

# Duong Kobo's Book Club

*Tủ sách Kỹ thuật số*
*dành cho*
*Kindle & Kobo*

SCAN TO JOIN

# LỜI GIỚI THIỆU

Như hàng triệu độc giả trên thế giới, có lẽ bạn cũng đã từng đọc qua những tác phẩm của Napoleon Hill và đã thu được những bài học bổ ích. Dù bạn là người tôn sùng những trang viết của ông hay đây là lần đầu tiên bạn đọc tác phẩm của Napoleon Hill, chắc chắn bạn sẽ luôn tìm thấy lợi ích thiết thực từ những trang sách ông viết về tiềm năng của con người chúng ta.

Cuốn sách bạn đang cầm trên tay là tập hợp các bài viết trong những tạp chí đã được Hill xuất bản hơn 80 năm về trước. Hilts Golden Rule Magazine (Tạp chí Những nguyên tắc vàng của Hill) cùng Hilĩs Magazine (Tạp chí Hill) đã được xuất bản một vài năm trước khi cuốn sách đầu tiên của Hill xuất hiện, Những lời khuyên của Hill nằm trong một loạt các bài viết về tiềm năng của con người.

Những ngọn núi hẻo lánh của vùng Wise County, Virginia, nơi Hill được sinh ra vào năm 1883, đã không tạo nhiều cơ hội cho một cậu trai sinh trưởng trong nghèo khó. Mẹ của Hill mất năm ông lên 10, cha ông tái hôn vài năm sau đó, Nhưng mẹ kế của Hill - bà Martha - đã chở che và mang lại phúc lành cho cuộc đời cậu thiếu niên sớm chịu nhiều bất hạnh, Bà là một góa phụ trẻ sinh trưởng trong một gia đình có học thức, cha bà là bác sĩ; và bà cảm thấy yêu mến đứa con trai riêng hiếu động, tinh nghịch của chồng, Thành viên mới này của gia đình Hill đã trở thành nguồn động viên cho cả cuộc đời ông sau này, Về sau, Hill đã tin cậy người mẹ kế của mình không khác gì Abraham Lincoln - Tổng thống thứ 16 của Mỹ - đã tin cậy người mẹ kế của ông, Hill đã từng tuyên bố rằng: “Dù tôi có trở thành người như bây giờ hay như tôi từng khao khát, thì tôi vẫn luôn mang ơn người phụ nữ đáng kính này”, Năm lên 13 tuổi, với sự giúp đỡ của mẹ kế, Hill đã có bước đi đầu tiên trong sự nghiệp của mình khi trở thành một nhân viên đánh máy, Sau đó một loạt các bài báo của ông được đăng, sự kiện này đã thôi thúc ông theo đuổi nghề viết sách chuyên nghiệp.

Sau hai năm học trung học, Hill ghi danh vào một trường kinh doanh, Học xong, ông làm việc cho Ngài Rufus Ayres - Tổng chưởng lý(1) bang Virginia, cũng là thành viên của chính quyền liên bang và đã từng lọt vào danh sách ứng cử viên Thượng viện, Ngài Ayres là người giàu có và quyền lực, thích đầu tư vào ngành ngân hàng, khai thác gỗ, khai thác than, Nhưng rồi Hill đột nhiên chuyển hướng sang ngành Luật, ông thuyết phục em trai là Vivian cùng ông nộp đơn vào trường Luật Georgetown và viết sách để trả tiền học phí cho hai anh em. Vivian đã theo đuổi và tốt nghiệp trường Luật Georgetown trong khi Napoleon lại bỏ đi theo hướng khác. Ong tìm được một công việc ở tạp chí Bob Taylor thuộc quyền sở hữu của Robert Taylor - Thượng nghị sĩ của tiểu bang Tennessee khi đó. ơ đây Hill được giao nhiệm vụ viết về những câu chuyện thành công, trong đó có câu chuyện về sự phát triển của thành phố Mobile thuộc tiểu bang Alabama, được biết đến như là một thành phố cảng nổi tiếng. Khi Hill được cử đến gặp Andrew Carnegie(2) ở căn biệt thự 45 phòng của ông, cuộc phỏng vấn nhẽ ra chỉ tiến hành trong thời gian ngắn đã kéo dài tới 3 ngày. Cuộc phỏng vấn của Hill với Carnegie nói về sự thành công và việc phát triển những triết lý về thành công, những điều mà về sau Hill đã truyền lại cho hàng triệu độc giả qua các cuốn sách của mình. Cuộc sống của Hill từ đó thay đổi mạnh mẽ, và chuyến phiêu lưu của cuộc đời ông gắn liền với cuộc phỏng vấn những người thành công. Những cuộc trò chuyện đó giúp ông hiểu được nguyên nhân tại sao một vài người đạt được thành công trong khi những người khác lại không.

(1) Tổng chưởng lý (Attorney General): Người đứng đầu cơ quan tư pháp của một địa phương, ở cấp độ cao hơn là Bộ trưởng Bộ Tư pháp của một quốc gia; một chức vụ cao cấp, hoạt động với tư cách người cố vấn pháp lý cho chính phủ.

(2) Andrew Carnegie (1835-1919): Ông "vua thép" của Mỹ, sinh tại Scotland. Từ một người không một xu dính túi, ông trở thành tỷ phú và tạo cơ hội cho rất nhiều người khác trở thành triệu phú trong ngành công nghiệp thép.

Qua sự giới thiệu của Carnegie, Hill đã được gặp gỡ Henry Ford, Thomas Edison, George Eastman, John D. Rockefeller và những nhân vật nổi tiếng khác của thời đại. Trước khi Hill viết cuốn sách đầu tiên, cuộc hành trình trải nghiệm và thu thập kiến thức của Hill về những nguyên tắc dẫn đến thành công đã kéo dài suốt 20 năm với hơn 500 lần phỏng vấn.

Hill sống đến năm 87 tuổi, và suốt cuộc đời ông đã phát triển

những triết lý về các nguyên tắc đạt được thành công mà giá trị thực tiên của chúng đến nay vẫn được đánh giá cao, Tác phẩm đầu tiên của Hill thực ra là tập hợp 8 băng ghi âm mà ông đặt tên là The Law of success (Quy luật của sự thành công), xuất bản vào năm 1928, ông nhận được nhuận bút từ 2,000 đến 3,000 đô-la một tháng, đó là một khoản tiền khổng lồ vào lúc ấy và Hill đã mua một chiếc Rolls-Royce để đi thăm lại con sông Guest River ở vùng núi Wise County, Virgina - miền đất gắn bó với tuổi thơ ông,

Hill đã viết một tập sách nhỏ có tên The Magic Ladder to Success (Những nấc thang kỳ diệu dẫn đến thành công), và khi cuốn sách này được xuất bản dưới dạng tóm gọn của cuốn The Law of Success, nó còn được bổ sung thêm một chương Forty Unique Ideas (Bốn mươi sáng kiến độc đáo) bàn về việc làm thế nào để kiếm tiền, Trong số những sáng kiến đó của Hill thì có sáng kiến về trạm đổ xăng tự động để những tay lái mô-tô có thể tự đổ xăng cho xe của mình bất kể ngày hay đêm; hoặc những ổ khóa không có chìa để chống trộm; nước giải khát làm từ rau củ tươi không dùng chất bảo quản, Hãy nhớ rằng, lúc này chỉ đang là năm 1930, và những sáng kiến này đã cho thấy tầm nhìn xa trông rộng của Hill,

Một bằng chứng khác về năng lực trác tuyệt của Hill được thể hiện ở một thực tế rằng rất nhiều những cuốn sách dạy kỹ năng sống được xuất bản ngày nay đều là sự kế thừa và tiếp nối những gì mà Hill đã chiêm nghiệm và đúc rút từ hơn 80 năm về trước.

Ngày nay, có một số cuốn sách viết về quy luật thu hút sự thành công, như thể đó là những nguyên tắc mới được phát hiện, Thực ra, Hill đã viết về những nguyên tắc được gọi là "mới" này trên tạp chí Hilts Golden Rule Magazine từ tháng 3 năm 1919, nay được tập hợp lại làm Bài học thứ 4 trong sách: Quy luật tương tác.

Ngày càng có nhiều những cuốn sách lấy tư liệu tham khảo từ các tác phẩm của Hill, Những luận điểm của Hill thường xuyên được các tác giả khác trích dẫn - nguyên văn hoặc có khi bị thay đổi đôi chút.

Năm 1937, Hill viết cuốn sách nổi tiếng nhất của ông Think and Grow Rich(3). Cuốn sách được tái bản ba lần trong năm đó với giá 2,5 đô-la một cuốn (lúc này đang là thời kỳ Đại khủng hoảng(4), mà không cần phải quảng cáo rầm rộ như ngày nay, Cho đến nay, cuốn sách này đã bán được hơn 60 triệu bản trên toàn thế giới và vẫn duy trì mức bán ra với con số khoảng 1 triệu bản mỗi năm, Ngày nay, một cuốn sách được xem là bán chạy nhất chỉ ở khoảng

100 ngàn bản. Tất cả các cuốn sách của Hill đều bán được hơn số này, và hầu hết chúng đều vượt quá con số một triệu bản. Các nhà xuất bản ước lượng rằng những cuốn sách được xem là được ưa chuộng ngày nay có tuổi thọ từ một đến hai năm. Trong khi đó, cuốn sách The Law of Success của Hill đã được xuất bản liên tục kể từ năm 1928, cuốn Think and Grow Rich là từ năm 1937, cuốn Master Key to Riches từ năm 1945, cuốn Success Through a Positive Mental Attitude(5) từ năm 1960, cuốn Grow Rich with Peace of Mind từ năm 1967 và cuốn You Can Work Your Own Miracles là từ năm 1971. Nói cách khác, những cuốn sách của Hill ngày càng được bán ra với số lượng lớn, vượt gấp nhiều lần so với lần đầu tiên xuất bản.

***- Don M. Green***

Giám đốc điều hành Quỹ Napoleon Hill

(3) First News đã dịch và xuất bản ở Việt Nam với tựa Cách Nghĩ để Thành Công.

(4) Thời kỳ Đại khủng hoảng: Thời kỳ suy thoái kinh tế đầu tiên diễn ra từ năm 1929 đến năm 1933, bắt đầu sau sự sụp đổ của thị trường chứng khoán phố Wall vào ngày 29 tháng 10 năm 1929 (còn được biết đến như Thứ Ba Đen tối). Nó bắt đầu ở Hoa Kỳ và nhanh chóng lan rộng ra toàn châu Âu và khắp nơi trên thế giới.

(5) First News đã dịch và xuất bản ở Việt Nam với tựa Tư Duy Tích Cực Tạo Thành Công.

Để tiếp cận những lợi ích có sẵn từ một tác phẩm, đầu tiên bạn phải chuẩn bị cho mình khả năng tiếp nhận thông tin một cách hiệu quả.

Chúng tôi đề xuất với bạn 2 nguyên tắc sau đây:

Nguyên tắc 1: Hãy học cách Nhận biết (Recognize), Liên hệ (Relate), Thấu hiểu (Assimilate) và Áp dụng (Apply) những nguyên tắc, kỹ thuật và phương pháp từ những điều mà bạn thấy, nghe, đọc hoặc trải nghiệm mà có thể nhờ chúng, bạn sẽ đạt được những mục tiêu của mình. Chúng được gọi là Cách thức R2A2.

R2 được viết tắt từ Nhận biết (Recognize), Liên hệ (Relate) và A2 được viết tắt của Thấu hiểu (Assimilate) và Áp dụng (Apply).

Nguyên tắc 2: Hãy điều khiển suy nghĩ, kiểm soát cảm xúc và tự hoạch định số phận của chính bạn bằng cách thúc đẩy bản thân

đạt được những mục tiêu quan trọng. Trong quá trình áp dụng cách thức này, hãy luôn giữ những mục tiêu trong tâm trí bạn và sẵn sàng để tiếp nhận những thông tin hữu ích.

Khi bạn đọc, hãy tập trung vào những nội dung có liên quan đến mục tiêu của bạn. Hãy đọc như thể tác giả viết riêng cho bạn. Hãy gạch dưới những câu văn hoặc đoạn văn mà bạn cảm thấy quan trọng đối với mình.

Viết ngay ngoài lề cuốn sách khi bạn gặp những ý tưởng làm bạn hứng khởi, hay những ý kiến phù hợp với lợi ích của bạn.

Khi bạn đọc và áp dụng cách thức R2A2, hãy nhớ rằng phần thứ hai (phần A2 - Thấu hiểu và Áp dụng) là phần quan trọng nhất. Có rất nhiều người đã lướt nhanh qua phần này và có khuynh hướng né tránh nó. Đây cũng chính là những người luôn viện cớ hoặc đổ lỗi cho người khác về sự thất bại của họ. Nếu như bạn không hành động thì cuốn sách này sẽ không mang lại tác dụng xứng với số tiền bạn đã bỏ ra mua nó.

***- Quỹ Napoleon Hill***

# 1

# DI TRUYỀN XÃ HỘI VÀ DI TRUYỀN THỂ CHẤT

Cha mẹ tạo ra bạn về mặt thể chất, nhưng về mặt tinh thần, chính BẠN mới là người quyết định mức độ trưởng thành của mình.

Như bất cứ ai khác, bạn là sự tổng hợp của hai yếu tố: di truyền và môi trường sống.

Dù ít hay nhiều, bạn sẽ thừa hưởng từ cha mẹ, hoặc từ ông bà của mình một vài đặc điểm về hình dạng như vóc dáng, màu tóc, màu mắt, làn da... và một số đặc điểm khác về tính cách. Những đặc tính này được truyền lại thông qua sự di truyền thể chất, cho nên phần nhiều đặc điểm cơ thể của bạn là kết quả từ những căn nguyên mà bạn không có khả năng kiểm soát hoặc thay đổi.

Những đặc tính di truyền từ xã hội do bạn thu nhận từ môi trường sống thì lại khác. Bạn có thể thay đổi chúng theo ý muốn của mình. Dĩ nhiên, những đặc tính di truyền từ xã hội được hình thành trước tuổi lên 10 sẽ khó thay đổi hơn dù bạn có vận dụng đến sức mạnh của ý chí, bởi vì chúng đã được định hình sâu đậm trong bạn.

Ngay từ khi chào đời, bạn đã tiếp xúc với thế giới và hình thành những ấn tượng xã hội thông qua năm giác quan. Những bài hát bạn yêu thích, những bài thơ làm bạn xúc động, những cuốn sách bạn say mê, những bài giảng khiến bạn hào hứng, những cảnh vật bạn nhìn ngắm mải mê... tất cả những ấn tượng ấy đều góp phần cấu thành cái gọi là di truyền xã hội trong bạn.

Khi bạn tin tưởng vào một điều gì đó và làm theo thì hành động

ấy chính là kết quả của những ấn tượng giác quan xảy đến khi tâm hồn bạn tiếp xúc với thế giới. Niềm tin của bạn đúng hoặc sai là tùy thuộc vào tính đúng hay sai, hợp lý hay vô lý của những ấn tượng giác quan này.

Nếu như trong quá trình học tập ở trường, bạn được các thầy cô dạy cách suy nghĩ đúng đắn, cách để vượt qua những định kiến về chủng tộc, tín ngưỡng, chính trị và sở thích hay cách để thấy được rằng chẳng có gì ngoài sự thật mới có thể trường tồn trong tâm trí bạn hoặc cách để thoát khỏi những ấn tượng giác quan sai lầm, thì bạn đã rất may mắn vì được sống trong một môi trường có đầy đủ điều kiện thuận lợi để phát triển nhân cách.

Nếu như đặc tính di truyền về mặt thể chất không thể thay đổi được thì ngược lại, những đặc tính di truyền từ xã hội lại có thể thay đổi. Nói cách khác, những tư tưởng mới có thể được tạo ra để thay thế cho những suy nghĩ đã cũ, hay sự thật có thể thay thế cho những sai lầm.

Một trí tuệ vĩ đại có thể trú ngụ trong một cơ thể ốm yếu, bé nhỏ nếu ta biết định hướng cho trí tuệ đó một cách đúng đắn thông qua những đặc tính di truyền từ xã hội. Ngược lại, một cơ thể khỏe mạnh lại có thể là nơi trú ngụ của một tâm hồn yếu ớt, nhu nhược cũng thông qua những di truyền xã hội. Tâm trí là sự tổng hợp của tất cả những ấn tượng giác quan mà bộ não ta tiếp nhận; vì vậy, sẽ rất nguy hiểm nếu xuất hiện những ấn tượng giác quan sai lầm, và càng nguy hiểm hơn nếu đó là những ấn tượng sai lầm chứa đựng những định kiến, thù hận, hay những sai lầm tương tự. Ta cần phải tránh xa những điều đó.

Có thể ví von tâm trí bạn giống như một cánh đồng màu mỡ. Chúng ta sẽ có được những vụ mùa bội thu nhờ vào những hạt giống tốt và những tác động tích cực lên nó.

Có thể kể đến những nguồn gốc có ảnh hưởng nhiều nhất đến khuynh hướng cấu thành tính cách của bạn: đầu tiên là cách giáo dục mà bạn nhận được từ gia đình, bố mẹ; thứ hai là những ý kiến từ bạn bè và những người cố vấn; thứ ba là những bài giảng từ trường học; và cuối cùng là những tờ báo ra hàng ngày, các tạp chí hàng tháng và tất cả những phương tiện truyền thông khác bạn được tiếp xúc.

Thông qua bốn kênh dẫn này, bất cứ tư tưởng, suy nghĩ hay quan điểm nào, dù tốt hay xấu, cũng đều có thể để lại những dấu ấn vĩnh viễn trong tâm trí trẻ em; thậm chí có khi còn dẫn đến nhiều

hậu quả tồi tệ mà khi lớn lên, dẫu muốn ta cũng không thể xóa bỏ hay thay đổi được.

Tuy nhiên, nếu như kiểm soát được bốn nguồn gốc này thì tư tưởng của một con người hay của cả một dân tộc hoàn toàn có thể thay đổi, đến một thế hệ nào đó, tư tưởng cũ sẽ phải "nhường ngôi" cho một tư tưởng mới phù hợp hơn.

Tóm lại, ta thấy rằng rất cần thiết để nhắc lại hai điểm chính sau đây:

Điểm thứ nhất - Bất cứ tư tưởng hay thói quen nào nếu muốn được in dấu mãi mãi trong tâm trí của một con người thì cần phải được in dấu từ thời thơ ấu, thông qua những đặc tính di truyền từ xã hội. Nếu một tư tưởng được nuôi dưỡng tốt thì nó sẽ trở thành một phần vĩnh cửu ở lại trong tâm trí con người suốt đời, trừ phi có những ảnh hưởng lớn mạnh hơn khiến người đó hình thành một tư tưởng khác có khuynh hướng chống lại thậm chí đánh bại tư tưởng cũ, nhưng điều này rất hiếm khi xảy ra. Ta gọi nguyên tắc này là sự di truyền xã hội, bởi vì nó tạo ra một môi trường mà ở đó những phẩm chất nổi trội của một người sẽ được nuôi dưỡng và phát triển thông qua năm giác quan; và chúng khác biệt với những đặc tính thể chất mà người đó được thừa hưởng từ cha mẹ.

Điểm thứ hai - Một trong những nguyên tắc cơ bản và quan trọng nhất trong hoạt động tâm trí của một người là tâm trí con người thường có khuynh hướng muốn đạt được những điều bị kiềm chế, bị cấm đoán hoặc là khó đạt được. Khi bạn lấy một vật ra khỏi tầm với của một người nghĩa là bạn đã thiết lập nên tâm trí người đó một ước vọng là phải lấy lại vật đó cho bằng được. Khi bạn cấm một người làm điều gì đó, người ta lại càng tha thiết muốn làm hơn nữa. Con người thường trở nên phẫn nộ khi bị ép buộc. Vì vậy, để nuôi dưỡng một tư tưởng trong tâm trí của một người và để tư tưởng đó có thể in đậm mãi mãi, thì ta cần tìm cách để người đó thích thú chào đón và sẵn sàng chấp nhận nó. Tất cả những người bán hàng chuyên nghiệp đều rất quen thuộc với nguyên tắc này, họ đã cố ý thể hiện tất cả những ưu thế trong dịch vụ, hàng hóa của mình khiến những khách hàng tiềm năng không thể nhận ra rằng tâm lý muốn mua món hàng đó không phải bắt nguồn từ tâm trí họ, mà chính là do những người bán hàng định hình trong họ.

Đây là hai nguyên tắc thực sự đáng giá đã được những nhà lãnh đạo tài năng vận dụng để đạt được thành công. Bất kể bạn đang làm công việc bán hàng, y học, luật gia, thương thuyết, viết sách,

dạy học, quản lý thương nghiệp hay công nghệ, nếu học tập và ứng dụng hai nguyên tắc này, thành quả của bạn sẽ tăng lên rất nhiều, có khi khiến bạn bất ngờ về chính khả năng của mình.

Bạn là sự tổng hợp của hai yếu tố, di truyền và môi trường sống. Bạn không thể quyết định những đặc điểm di truyền của mình, nhưng bạn có thể tự mình xây dựng những ưu điểm nổi bật về tính cách, cũng như tự vượt qua những điểm yếu còn tồn tại của bản thân. Và chắc chắn bạn hoàn toàn CÓ THỂ thay đổi môi trường, suy nghĩ, mục đích và mục tiêu sống của mình. Điều này tùy thuộc vào BẠN, do bạn có MUỐN hay không mà thôi.

# 2

# TỰ ÁM THỊ

Nói một cách đơn giản, tự ám thị là những đề nghị mà một người tự đưa ra cho chính mình.

Trong quyển sách thành công xuất sắc "As a Man Thinketh", James Allen đã mang đến cho nhân loại một bài học quý giá về sự tự ám thị bằng việc chỉ ra rằng một người có thể thay đổi thực sự bản thân mình thông qua quá trình tự ám thị.

Bài học này, như James Allen nói, được xem như một phương tiện để khuyến khích mọi người khám phá và nhận thức ra chân lý rằng "bản thân mỗi người là tác phẩm của chính họ", thông qua những suy nghĩ họ đã tự lựa chọn và phát triển. Tâm trí lúc này đóng vai trò như một người thợ dệt xuất sắc đã dệt nên lớp vỏ bọc của cả tính cách bên trong lẫn hình thức bên ngoài. Đặc biệt, nếu từ xưa đến nay việc dệt vá phải tiến hành trong hoàn cảnh u tối, đau khổ và đầy căm giận, thì ở đây người thợ dệt lại làm việc trong niềm vui của sự khai sáng và hạnh phúc.

Bài học này không phải là một bài thuyết giáo, cũng không phải là một chuyên luận về đạo đức. Nó là một luận thuyết mang tính khoa học mà qua đó người tiếp nhận có thể hiểu được lý do tại sao nấc thang đầu tiên trong chiếc thang thần kỳ dẫn đến thành công lại nằm ở chính luận thuyết này, và làm thế nào để có thể khiến các nguyên tắc phía sau nấc thang đó trở thành một công cụ hữu hiệu giúp họ giải quyết những vấn đề kinh tế quan trọng nhất của cuộc sống.

Bài học này dựa trên những thực tế sau:

1. Mỗi một chuyển động của cơ thể con người đều được kiểm soát và định hướng bởi suy nghĩ, đây là nơi mà tâm trí chiếm vị trí

trung tâm bằng cách gửi ra những mệnh lệnh từ bộ não.

2. Tâm trí được chia thành hai bộ phận, một bộ phận được gọi là ý thức (làm công việc định hướng những hoạt động của cơ thể khi ta tỉnh) và một bộ phận gọi là tiềm thức (điều khiển những hoạt động của cơ thể khi ta ngủ).

3. Sự hiện diện của bất kỳ ý nghĩ hoặc tư tưởng nào trong một tâm trí ý thức (hoặc tâm trí tiềm thức) đều nhằm mang đến cái gọi là "cảm giác kết nối" và thúc đẩy sự chuyển động cơ thể của con người bằng cách chuyển đổi từ suy nghĩ thành hành động. Ví dụ, một người có thể phát triển sự can đảm và tự tin bằng cách tuyên bố một cách lạc quan hoặc luôn giữ vững lời tuyên bố này trong tâm trí: "Mình tin vào bản thân. Mình rất can đảm. Mình có thể hoàn thành bất cứ nhiệm vụ nào". Chúng ta gọi đó là tự ám thị.

Ngay bây giờ chúng tôi sẽ chỉ ra cho bạn những phương pháp hợp lý có thể giúp bạn bước những bước chân đầu tiên lên chiếc thang thần kỳ tiến đến thành công. Để bắt đầu, hãy cân nhắc và kiên nhẫn cho đến khi tìm được cái gì là công việc mà bạn thực sự muốn gắn bó và cống hiến cả đời, đồng thời hãy suy xét một cách thận trọng rằng sự lựa chọn của bạn sẽ ảnh hưởng ra sao tới những người liên quan. Sau khi quyết định công việc của mình là gì, bạn hãy viết ra một bản tuyên bố rõ ràng về nó và cam kết sẽ ghi nhớ nó.

Mỗi ngày một vài lần, đặc biệt là buổi tối trước khi đi ngủ, hãy lặp lại những lời bạn đã viết trong bản mô tả công việc của mình, hãy quả quyết với bản thân rằng cho dù thế nào bạn nhất định sẽ vẫn gắn chặt đời mình với những ràng buộc cần thiết để đạt được mục tiêu đó cũng như tất cả những mục tiêu đã xác định trong đời.

Hãy nhớ rằng trí não của bạn thực sự là một cái nam châm, nó sẽ hút về phía bạn những ai có cùng suy nghĩ và tư tưởng với bạn, để rồi tâm trí bạn sẽ tiếp thu và gắn kết mạnh mẽ với những suy nghĩ và tư tưởng ấy.

Chúng ta ai cũng biết có một định luật được gọi là định luật hấp dẫn, nguyên tắc mà theo đó nước thường chảy về chỗ trũng và mọi thứ trong vũ trụ đều có đặc tính riêng. Cũng giống như ý nghĩa của định luật về trọng trường đã giữ các hành tinh ở đúng vị trí, thử hình dung nếu không có định luật hấp dẫn, các phân tử cấu tạo thành cây sồi có thể bay lung tung, trộn lẫn với các phân tử của cây dương để tạo thành loài cây nửa sồi nửa dương. Nhưng hiện tượng kỳ lạ như vậy chưa bao giờ xảy ra.

Dựa theo định luật này để áp dụng xa hơn chút nữa, có thể nhận thấy điều gì ở quy luật hấp dẫn giữa đàn ông và phụ nữ? Chúng ta biết rằng những người đàn ông thành công, giàu có thì thường kết bạn với những phụ nữ cùng tầng lớp với mình, trong khi những người sa cơ lỡ vận cũng thường tìm đến với những phụ nữ có cùng cảnh ngộ. Điều đó diễn ra một cách tự nhiên như hiện tượng nước luôn chảy về chỗ trũng.

Người xưa có câu "Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã", đó là một thực tế không thể tranh cãi.

Vì vậy, nếu đúng là con người luôn luôn tìm đến những người bạn đồng hành có cùng lý tưởng và suy nghĩ với họ, thì bạn có thể thấy được tầm quan trọng của việc kiểm soát, định hướng cho suy nghĩ và tư tưởng của chính mình, để từ đó bạn có thể phát triển một cách chính xác loại "nam châm" mong muốn trong trí não để thu hút người khác về phía bạn.

Hoặc nếu đúng là sự hiện hữu của bất cứ suy nghĩ nào trong tâm trí ý thức của bạn đều có xu hướng thúc đẩy hành động, thì bạn có thể thấy được lợi ích của việc chọn lựa một cách có cân nhắc những suy nghĩ mà bạn cho phép tâm trí của mình chú trọng vào nó.

Hãy dành thời gian đọc và suy nghĩ cặn kẽ ý nghĩa của những thông điệp này và sau đó hệ thống lại những luận điểm chính cần ghi nhớ, bởi vì đây là nền tảng từ những thực tế mang tính khoa học giúp con người đạt được tất cả những thành quả quan trọng nhất của đời mình. Chúng ta chỉ đang mới bắt đầu xây dựng lòng đường mà trên đó bạn sẽ du hành cùng với sự nghi ngờ, chút nản lòng, chút ngập ngừng, cả những thất bại, và chúng tôi muốn bạn có được sự hiểu biết thật đầy đủ về chính mình cũng như nắm rõ từng ngóc ngách nhỏ nhất của con đường đó.

Không ai định nghĩa được chính xác suy nghĩ là gì, nhưng các nhà tâm lý và nhà khoa học, những người đã từng nghiên cứu về nó đều nhất trí với giải thích rằng suy nghĩ là một dạng năng lượng mạnh làm nhiệm vụ dẫn đường cho các hoạt động của cơ thể con người, mỗi ý nghĩ trong tâm trí thông qua những suy nghĩ được mở rộng và tập trung sẽ ảnh hưởng đến các hoạt động cơ thể một cách tự nhiên, dù là ý thức hay tiềm thức.

Tự ám thị, không gì khác hơn chính là một ý nghĩ được giữ trong tâm trí thông qua suy nghĩ, là phương pháp duy nhất được biết đến để một người có thể thay đổi bản thân thành một hình mẫu

mà họ đã lựa chọn để vươn tới.

***Làm thế nào để phát triển tính cách thông qua sự tự ám thị?***

Đây là phần thích hợp để người viết cuốn sách này có thể giải thích cùng bạn về những phương pháp mà nhờ đó tác giả đã thật sự thay đổi được bản thân mình trong khoảng thời gian 5 năm.

Trước khi đi vào chi tiết, bạn hãy cùng chúng tôi nhớ về một khuynh hướng thường gặp của con người, đó là con người chúng ta thường hay nghi ngờ những điều mình không hiểu và tất cả những gì không thể chứng minh được, dù bằng trải nghiệm của bản thân hay từ sự quan sát thực tế.

Chúng tôi cũng xin nhắc cùng bạn rằng ngày nay không phải là kỷ nguyên dành cho một "Thomas đa nghi"(6). Tác giả của bạn là một người đàn ông tương đối trẻ vào thời gian này, tuy nhiên ông đã chứng kiến sự ra đời của những phát minh và phát kiến vĩ đại nhất của con người, một số trong đó còn được gọi là "những bí mật" của tự nhiên. Ông ta hoàn toàn có lý khi nhắc bạn rằng suốt 60 năm qua, khoa học đã thực sự vén bức màn ngăn cách chúng ta với ánh sáng của chân lý, mang đến nhiều công cụ văn hóa, tiến bộ và phát triển hơn hết thảy những gì đã từng được phát minh trước đó trong lịch sử loài người.

Trong những năm trước đây, chúng ta đã chứng kiến sự ra đời của bóng điện, máy sắp chữ, máy in, tia X-quang, điện thoại, ô-tô, máy bay, tàu ngầm, điện báo vô tuyến cùng vô số những công cụ khác phục vụ đắc lực cho cuộc sống con người với khuynh hướng giúp chúng ta loại bỏ dần các bản năng của loài thú mà con người từng sở hữu trong thời kỳ mông muội xưa kia.

Khi những dòng chữ này được viết ra, chúng tôi được thông báo rằng Thomas A. Edison đang nghiên cứu về một thiết bị sáng chế mới mà ông tin rằng nó sẽ giúp những linh hồn đã chết có thể giao tiếp được với những người còn sống. Giả sử ngày mai ở East Orange, New Jersey người ta thông báo rằng Edison đã hoàn thành cỗ máy này và đã liên lạc được với những linh hồn ở nơi xa xôi, thì tác giả của cuốn sách này sẽ không chế giễu lời tuyên bố đó. Nếu không tin ngay vào lời nói này cho đến khi nó được chứng minh, thì ít nhất chúng tôi cũng sẽ khoan nhận xét về tính đúng sai của vấn đề, bởi vì trong vòng 30 năm qua chúng tôi đã chứng kiến rất nhiều những điều không thể được biến thành có thể, đến nỗi chúng tôi tin tưởng rằng: trên đời này có rất ít thứ là không thể làm được một khi con người đã đặt tâm trí vào công việc với

một quyết tâm sắt đá không gì lay chuyển được, và không biết đến thất bại là gì.

Theo chúng tôi được biết trong lịch sử hiện đại của Mỹ, thì những người lái tàu hỏa lão luyện nhất nước đã chế giễu ý tưởng của Westinghouse khi ông cho rằng có thể dùng áp suất của không khí để hãm phanh của một đoàn tàu hỏa. Nhưng chính những người này đã phải chứng kiến việc cơ quan lập pháp New York thông qua một bộ luật bắt buộc các công ty đường sắt phải áp dụng "sáng chế ngớ ngẩn" này. Và chính bộ luật này đã khiến ngành đường sắt đạt được tốc độ cao và độ an toàn tin cậy như ngày nay.

Chúng tôi cũng phải nhắc lại rằng, nếu Napoleon Bonaparte lừng danh không cười nhạo yêu cầu của Robert Fulton trong một cuộc phỏng vấn, thì có lẽ thủ đô nước Pháp bây giờ đang nằm trên lãnh địa nước Anh ngày nay, và nước Pháp đã có thể thống lĩnh toàn bộ đế chế Anh. Fulton đã gửi lời tới Napoleon rằng ông đã sáng chế ra một cỗ máy hơi nước có thể khiến các con tàu đi ngược gió, nhưng do Napoleon chưa từng thấy bao giờ một phát minh kỳ lạ như vậy, nên đã trả lời rằng ông không có thời gian cho các trò đùa ngớ ngẩn, và các con tàu thì không thể đi ngược gió bởi vì chúng chưa bao giờ đi được như vậy.

Tác giả nhớ rất rõ rằng, có một dự luật đã từng được đưa ra bàn luận trong Quốc hội nhằm xin ngân sách để thí nghiệm chiếc máy bay do Samuel Pierpont Langley thiết kế. Nhưng việc này đã bị từ chối ngay lập tức, và giáo sư Langley đã bị cười nhạo là kẻ mơ mộng hão huyền hay ba hoa. Chưa ai từng thấy một người điều khiển một cỗ máy trong không trung, và chẳng ai tin rằng điều đó có thể thực hiện được.

Tuy nhiên, càng ngày chúng ta càng trở nên cởi mở hơn trong cách nhìn nhận về các thế lực mà chúng ta chưa thể hiểu được; ít nhất là đối với những người không muốn trở thành trò cười cho các thế hệ mai sau.

Trước khi đưa bạn đến với câu chuyện những nguyên tắc nhất định, chúng tôi cần nhắc bạn nhớ về "những điều đã từng được cho là không thể" trong quá khứ đã trở thành những điều thực tiễn sau đó. Vì chúng tôi có lý do để tin rằng những ai chưa từng trải nghiệm sẽ khó mà chấp nhận nếu không có dịp kiểm chứng những nội dung chúng tôi đã trình bày.

Bây giờ chúng tôi sẽ kể bạn nghe những trải nghiệm lạ lùng nhất

nhưng cũng có thể nói là kỳ diệu nhất trong quá khứ của mình. Những trải nghiệm này thực sự liên quan đến lợi ích của những ai đang nghiêm túc tìm kiếm các cách thức và phương tiện giúp tự phát triển bản thân, phát huy những tiềm năng nhằm xây dựng một tính cách nổi bật.

Cách đây vài năm, khi chúng tôi lần đầu tiên hiểu được nguyên tắc tự ám thị, chúng tôi đã vạch ra kế hoạch áp dụng nguyên tắc này để phát triển những phẩm chất mà mình đã từng ngưỡng mộ từ những nhân vật nổi tiếng trong lịch sử. Kế hoạch như sau:

Mỗi tối trước khi đi ngủ, chúng tôi tập cho mình thói quen nhắm mắt lại và tưởng tượng ra ở trước mặt mình là một chiếc bàn tư vấn lớn.

Sau đó chúng tôi tưởng tượng ra hình ảnh những người đang ngồi quanh chiếc bàn đó, họ là những người có cuộc sống và những phẩm chất mà chúng tôi mong ước có được, thông qua nguyên tắc tự ám thị.

Ví dụ, chúng tôi chọn một số tấm gương tiêu biểu như là Lincoln, Emerson, Socrates, Aristotle, Napoleon, Jefferson, Elbert Hubbard, Henry Ward Beecher và những nhà hùng biện nổi tiếng người Anh khác.

Mục đích của chúng tôi là để in dấu vào tiềm thức của mình, thông qua sự tự ám thị, lối suy nghĩ rằng chúng tôi đang phát triển những phẩm chất nổi bật nhất mà chúng tôi ngưỡng mộ ở các nhân vật vĩ đại này.

Cứ mỗi đêm như vậy, trong khoảng một hoặc hơn một giờ đồng hồ, chúng tôi đều trải qua cuộc gặp gỡ tưởng tượng ở cái bàn tư vấn ấy. Sự thật là, cho tới tận bây giờ chúng tôi vẫn tiếp tục bài thực hành này, và mỗi ngày lại nhận thêm vào bản thân những phẩm chất mới ở những người mới mà chúng tôi muốn học hỏi ở họ, thông qua việc thi đua với chính họ.

Chúng tôi muốn có được những phẩm chất đáng chú ý nhất ở Lincoln, đó là luôn có mục đích nghiêm túc, luôn đối xử công bằng với tất cả mọi người dù là bạn bè hay kẻ thù, luôn theo đuổi lý tưởng là sẽ nâng đỡ quần chúng nhân dân và những người bình thường, khơi dậy ở họ một dũng khí để phá vỡ các tiền lệ và thiết lập những nề nếp mới khi xã hội đòi hỏi phải như vậy. Tất cả những phẩm chất mà chúng tôi rất ngưỡng mộ ở Lincoln, chúng tôi đã sắp xếp theo thứ tự ưu tiên sau đó yêu cầu tâm trí tiềm thức

sử dụng hệ thống những hình ảnh tưởng tượng này như một kế hoạch để xây dựng tính cách cho mình.

Chúng tôi mong ước được học từ Napoleon phẩm chất kiên định; khả năng chuyển biến những tình huống bất lợi trở thành có lợi; sự tự tin, khả năng truyền cảm hứng và lãnh đạo mọi người; năng lực sắp xếp công việc của bản thân và những người thân cận, bởi vì chúng tôi biết rằng những sức mạnh thật sự chỉ có thể đến thông qua cách tổ chức thông minh cùng những nỗ lực có định hướng đúng đắn.

Emerson được người ta biết đến là một người có tầm nhìn sáng suốt và nhạy bén đối với tương lai, và chúng tôi muốn học theo điều đó. Chúng tôi muốn có khả năng hiểu được ngôn ngữ của thiên nhiên như chính nó hiển thị ở dòng suối chảy róc rách, trong tiếng chim hót líu lo, trong tiếng trẻ em nô đùa hồn nhiên, trên bầu trời xanh cao vút, hay ở những ngân hà tinh tú, nơi thảm cỏ xanh mượt và cả những bông hoa xinh đẹp. Chúng tôi còn muốn có được khả năng phân tích cảm xúc của loài người, khả năng hiểu được mối quan hệ nhân quả như ông.

Chúng tôi muốn học ở Elbert Hubbard quyền năng sử dụng từ ngữ tài tình cùng với khả năng lý giải về xu hướng của thời đại; khả năng kết hợp ngôn từ để có thể chuyển tải một cách chính xác và mạch lạc các suy nghĩ của mình, đồng thời có thể viết ra những câu chữ có vần có điệu thuyết phục người đọc cả về ý nghĩa ngôn từ lẫn tính chân thật của nó.

Chúng tôi muốn học ở Beecher năng lực mạnh mẽ để chiếm được cảm tình của công chúng, khả năng phát biểu với uy lực và sức thuyết phục tuyệt vời khiến người nghe có thể cảm nhận và chia sẻ cùng ông những niềm vui, nỗi buồn, hay những chìm nổi bấp bênh.

Khi tôi hình dung những người đàn ông này ngồi trước mặt tôi quanh chiếc bàn tư vấn, tôi có thể hướng sự chú ý của mình đến mỗi người trong một vài phút, và tự bảo với bản thân rằng mình đang được thừa hưởng và phát triển các phẩm chất nổi bật từ những nhân vật ngồi trước mặt.

Nếu bạn muốn khóc thương cho tôi vì sự ngu dốt khi tạo ra các nhân vật trong trí tưởng tượng để tự xây dựng tính cách riêng cho mình, hãy cứ khóc. Nếu bạn có những lời muốn chỉ trích về việc thực hành của tôi, cứ chỉ trích. Nếu bạn có cảm giác muốn dè bỉu tôi nhưng lại phải cố gắng diễn đạt cho tự nhiên để che giấu một

khuôn mặt cau có, xin cứ tự nhiên, bởi vì tôi sắp sửa đưa ra cho bạn những bằng chứng chắc chắn sẽ khiến bạn phải chấm dứt những hành động như thế, để nhìn lại và ngẫm nghĩ.

Trước khi bắt đầu những buổi gặp gỡ tưởng tượng ở bàn tư vấn, tôi đã nỗ lực rất nhiều trong việc diễn thuyết nơi công cộng, nhưng đều gặp phải những thất bại thảm hại. Tuy nhiên, trong bài diễn văn đầu tiên mà tôi cố gắng truyền tải sau một tuần thực hành những cuộc gặp gỡ này, tôi đã gây ấn tượng cho thính giả đến mức tôi được mời quay lại vào một buổi khác để nói về chủ đề này một lần nữa, và từ ngày đó cho tới khi viết những dòng chữ này, tôi vẫn không ngừng tiến bộ.

Năm ngoái, công việc diễn thuyết của tôi thành công và có ảnh hưởng đến nỗi tôi đã được mời đến nhiều vùng lớn hơn ở nước Mỹ để diễn thuyết trước những câu lạc bộ, các tổ chức, trường học hàng đầu và những buổi gặp gỡ đó được chuẩn bị rất chu đáo.

Ở thành phố Pittsburgh(7), suốt tháng 5 năm 1920, tôi đã giảng về cuốn "Những nấc thang kỳ diệu dẫn đến thành công" (The Magic Ladder to Success) trước tổ chức Advertising Club. Trong số thính giả của tôi có một vài doanh nhân dẫn đầu ở nước Mỹ, những viên chức từ công ty thép Carnegie, công ty H. J. Heinz Pickle, Joseph Horne Department Store và nhiều công ty lớn khác của thành phố. Họ đều là những người có đầu óc phân tích nhạy bén. Nhiều người trong số họ đã tốt nghiệp cao đẳng và đại học. Đó là những người có thể nhận biết được điều gì đó có lý hay không trong những thông tin họ nhận được. Ở cuối buổi nói chuyện, họ đã bảo với tôi rằng tôi là người diễn thuyết tuyệt vời nhất mà tổ chức này từng mời tới. Không lâu sau khi rời khỏi Pittsburgh, tôi nhận được một huân chương từ Liên hiệp Advertising Clubs thế giới, để ghi nhớ đến sự kiện vừa rồi, trên huy chương ghi rằng: "Đa tạ ngài Napoleon Hill vì đã đến với chúng tôi, ngay 20/05/1920".

Xin bạn đừng xem những điều tôi nói trên đây như là sự bộc phát của tính tự cao tự đại. Tôi đang đưa cho bạn những sự thật, những cái tên, ngày tháng và nơi chốn cụ thể. Và tôi làm như vậy chỉ với mục đích cho bạn thấy rằng tôi đã thực sự phát triển được trong tôi phẩm chất mà tôi vô cùng ngưỡng mộ ở Henry Ward Beecher, tất cả là nhờ vào chiếc bàn tư vấn tưởng tượng.

Phương pháp tôi dùng để phát triển khả năng đó chính là tự ám thị. Tôi đã lấp đầy tâm trí mình bằng những suy nghĩ rằng tôi sẽ sánh kịp, thậm chí vượt trội Beecher trước khi tôi kết thúc bài tập

này và kiên quyết đây phải là kết quả duy nhất, sẽ không còn kết quả nào khác.

Nhưng đây cũng chưa phải đã kết thúc câu chuyện của tôi - câu chuyện mà hàng trăm ngàn người sống khắp nơi gần như là ở mỗi thành phố, thị trấn và thôn xóm trên khắp nước Mỹ đã từng quen biết tôi đều có thể chứng thực! Ngay lập tức, tôi đã bắt đầu thay thế hành động không tha thứ bằng hành động tha thứ, tôi đã bắt đầu tranh đua với lãnh tụ Lincoln bất diệt ở những phẩm chất tuyệt vời về sự công bằng đối với tất cả mọi người. Những năng lực mới bắt đầu đến, không chỉ ở khả năng nói trước đám đông của tôi, mà còn ở khả năng viết lách, và tôi thấy việc phát triển vững chắc các khả năng để thể hiện bản thân với sức mạnh và tính thuyết phục trong những trang viết mà tôi từng ngưỡng mộ ở Elbert Hubbard(8) cũng hiển nhiên như việc tôi có thể nhìn thấy mặt trời trong một ngày quang đãng.

Nói thêm về sự tiến bộ ở khả năng viết lách của tôi, cách đây không lâu, Myers, một nhân viên của Công ty Packing Morris ở Chicago, đã nhận xét rằng các bài xã luận của tôi trên Hilưs Golden Rules Magazine đã nhắc ông ta nhớ đến Elbert Hubbard quá cố. Ông còn nói thêm rằng ông vừa tuyên bố với các cộng sự của mình một vài ngày trước đó là tôi không những viết tốt như Elbert Hubbard, mà thậm chí là còn tốt hơn.

Một lần nữa, tôi nhắc bạn rằng đừng vội bỏ qua những điều tôi vừa kể trên, cũng như đừng vội đánh giá tôi là một kẻ ba hoa. Nếu khả năng sử dụng ngôn ngữ của tôi cũng tốt như Hubbard, đó là bởi vì tôi đã có mong muốn làm được như vậy, tôi đã nghiêm túc áp dụng sự tự ám thị để hình thành trong tâm trí mục tiêu là mình không những phải đuổi kịp Hubbard, mà thậm chí mình còn phải vượt trội hơn bậc tiền bối nếu có thể.

Sẽ không có hòa bình vĩnh cửu trên thế giới cho tới khi loài người được dạy rằng những xung đột vũ lực không thể quyết định vấn đề về đạo lý.

Tôi không phải không lưu tâm đến thực tế rằng việc thể hiện tính tự cao tự đại chẳng qua là một sự yếu kém không thể tha thứ, dù là với một người diễn thuyết hay một tác giả. Hơn nữa, chẳng ai khác mà chính là vị tác giả của bạn đây sẽ vô cùng khinh thường những người như vậy. Tuy nhiên, tôi cũng phải nhắc bạn rằng khi một tác giả nhắc đến những trải nghiệm của bản thân mình với mục đích đem đến cho độc giả của ông ta những tư liệu xác thực về một chủ đề được đưa ra, thì không phải lúc nào cũng xuất phát

từ tính tự cao tự đại, mà có khi phải can đảm lắm mới làm được như vậy. Trong trường hợp đặc biệt này, tôi sẽ cố gắng không sử dụng tự do đại từ nhân xưng "tôi" mà tôi đang dùng khá nhiều ở các dòng trên. Không phải tôi sợ là làm như vậy mọi người sẽ không đánh giá cao những nỗ lực của tôi. Chỉ đơn giản là tôi đang kể lại những trải nghiệm của bản thân chỉ bởi vì tôi biết chúng đích thực và đáng tin cậy. Vậy nên tôi cho rằng liều lĩnh chấp nhận khả năng mình bị gán cho cái tính tự cao tự đại thì sẽ vẫn tốt hơn nhiều so với việc sử dụng những minh họa mang tính giả thuyết về phương pháp tự ám thị, hay là viết về một người thứ ba nào đó.

***Giá trị của việc lập ra mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống***

Tác giả của bạn quan tâm và chú ý đến việc lập ra những mục tiêu rõ ràng trong cuộc sống không khác gì quan tâm đến kế hoạch của tòa nhà chọc trời nếu ông nghĩ đến việc xây một công trình như vậy. Những thành tựu của bạn trong cuộc sống sẽ không thể nào rõ ràng hơn là những kế hoạch mà nhờ vào đó bạn đạt được những mục tiêu của mình.

Khoảng hơn một năm rưỡi trước khi viết những dòng này, tôi đã kiểm tra lại câu tuyên bố về mục tiêu được vạch ra cho cuộc sống của mình, và tôi thay đổi lời tuyên bố về "Thu nhập" như sau:

***Mình sẽ kiếm được 100 ngàn đô-la mỗi năm bởi vì mình cần khoản tiền này để theo đuổi chương trình giáo dục tại Trường Kinh tế Thương mại.***

Trong vòng chưa tới 6 tháng kể từ ngày tôi đổi nội dung trong bản tuyên bố về mục tiêu rõ ràng của cuộc sống, tôi được một lãnh đạo tập đoàn đặt vấn đề hợp tác kinh doanh với mức lương 105.200 đô-la một năm, trong đó 5.200 đô-la là để trả cho chi phí đi lại từ nơi này đến nơi khác để làm việc, vì nơi đó cách xa Chicago, nếu như trừ đi khoản này thì số tiền thỏa thuận còn lại bằng chính xác số tiền mà tôi đã đặt ra trong bản tuyên bố về mục tiêu của mình.

Tôi chấp nhận lời đề nghị trên, và trong vòng chưa tới 5 tháng, tôi đã kiếm được cho công ty tôi đang làm việc một giá trị tài sản ước tính trên 20 triệu đô-la. Tôi phải kiềm chế để không nêu tên ai cả chỉ bởi vì tôi buộc lòng phải nói rằng người chủ của tôi đã tìm thấy một kẽ hở để khỏi phải trả tôi số tiền lương 100 ngàn đô-la đã được thỏa thuận.

Có hai thực tế đáng chú ý ở đây mà tôi muốn bạn lưu tâm đến, đó

là:

Đầu tiên, tôi được đề nghị đúng số tiền mà tôi đã đặt ra trong bản mục tiêu, là số tiền mà tôi dự định phải kiếm được trong năm kế tiếp.

Thứ hai, tôi thực sự đã đạt được số tiền đó (và thực tế là nhiều lúc còn cao hơn số đó) mặc dù tôi không nhận được số tiền của mình.

Bây giờ, hãy quay trở lại với lời tuyên bố của tôi rằng tôi sẽ "kiếm được 100 ngàn đô-la một năm" và tự hỏi bản thân bạn rằng "Sẽ khác biệt thế nào nếu lời tuyên bố là "Tôi sẽ kiếm được và sẽ NHẬN được 100 ngàn đô-la một năm"?

Thẳng thắn mà nói, tôi không biết là có khác biệt gì không giữa hai lời tuyên bố trên nếu chỉ chú trọng về mặt câu từ. Nhưng xét từ một phương diện nào đó, chắc chắn sẽ có một sự khác biệt rất lớn.

Liệu ai có đủ thông thái để khẳng định hoặc phủ định cái định luật của sự cuốn hút mà dựa vào đó chúng ta đạt được những gì chúng ta tin tưởng và nhận được những gì chúng ta cần, với điều kiện là những điều chúng ta cần đó có thể đạt được và nó được đặt trên sự công bằng, tính công lý và một kế hoạch cụ thể?

Tôi tin rằng không ai có thể đánh bại được mục tiêu của những người luôn biết lên kế hoạch cho các nỗ lực của mình. Chính nhờ sức mạnh diệu kỳ từ việc lên kế hoạch này mà tác giả của bạn đã đạt được chỗ đứng trong xã hội như là ông mong ước với một tốc độ đáng kinh ngạc, và ông biết rằng ai cũng có thể làm được như vậy.

*Phục vụ và hy sinh là chìa khóa để đến với những thành công vĩ đại nhất.*

Trong những bài diễn văn của tôi suốt 12 tháng qua, ít nhất là cả ngàn lần, tôi đã tuyên bố quan điểm chủ đạo của mình rằng khi một người bỏ thời gian để xây dựng một kế hoạch cụ thể, khả thi, hợp lý và có lợi cho những người liên quan, sau đó củng cố niềm tin và không bao giờ chịu khuất phục để hoàn thành nó, thì anh ta không thể nào thất bại.

Tôi chưa bao giờ bị cho là quá cả tin hay mê tín. Tôi cũng chưa bao giờ ấn tượng bởi những thứ gọi là sự kỳ diệu, nhưng tôi buộc phải thừa nhận rằng nhờ vào việc áp dụng những nguyên tắc tự ám thị mà tôi đã làm được nhiều điều diệu kỳ, thể hiện qua sự tiến bộ

vượt bậc của bản thân trong suốt 20 năm qua. Tôi đã theo dõi sự phát triển và nảy nở của tâm trí mình, và dù rằng tôi chẳng mấy khi ấn tượng với "sự kỳ diệu" - đơn giản vì đó là những điều mà tôi không cắt nghĩa được, nhưng tôi cũng phải công nhận rằng "sự kỳ diệu" thật sự đã nhiều lần tìm đến tâm trí tôi mà tôi chẳng thể nào tìm ra nguyên nhân.

Mặc dù chưa hiểu hết trọn vẹn nhưng tôi cũng biết được rằng hành động thể hiện ra bên ngoài luôn luôn hài hòa và phù hợp với những suy nghĩ đã chi phối tâm trí tôi, đó là những suy nghĩ mà tôi tự hình thành nên trong tâm trí, hoặc là những suy nghĩ mà tôi định sẵn cho tâm trí rằng chúng sẽ phải chi phối đến các hoạt động của cơ thể mình.

Những trải nghiệm riêng của tôi đã chứng minh một cách thuyết phục rằng phẩm chất không bao giờ có được một cách tình cờ! Phẩm chất được tạo nên theo chỉ dẫn như là một ngôi nhà được xây dựng phù hợp với bản vẽ trước đó. Những trải nghiệm của tôi cũng chứng minh được rằng một người có thể tái xây dựng phẩm chất của mình trong một thời gian ngắn đáng kinh ngạc, có thể từ một vài tuần cho đến một vài năm, tùy thuộc vào sự quyết đoán và ước vọng khi anh ta đặt ra cho mình nhiệm vụ phải xây dựng phẩm chất đó.

*Hạnh phúc là điều tốt đẹp duy nhất. Hạnh phúc bắt đầu ở đây và ngay lúc này. Và cách để được hạnh phúc là làm người khác cũng hạnh phúc như mình.*

*- Robert G. Ingersoll*

Một vài tháng trước khi bắt đầu những bài giảng về tâm lý học ứng dụng, tôi đã có một trải nghiệm thu hút đông đảo sự chú ý của các nhóm có quan tâm tại thành phố Chicago. Vốn là khi tôi đang bước ra khỏi thang máy trong tòa nhà thương mại của A.C McClurg & Company (công ty chuyên về văn phòng phẩm và là hiệu sách lớn nhất tại Chicago), nhân viên thang máy đã để tuột cánh cửa khiến tôi bị mắc kẹt giữa cánh cửa và tường của thang máy. Ngoài việc làm cho tôi bị đau, sau vụ tai nạn ấy tay áo tôi bị rách tươm và trông như chẳng thể nào vá lại được nữa.

Tôi phản hồi vụ tai nạn cho ông Ryan là quản lý của cửa hàng, và ông ấy đã nhã nhặn báo với tôi rằng tôi sẽ được bồi hoàn thiệt hại. Một lúc sau, công ty bảo hiểm cử nhân viên đến, xem xét chiếc áo của tôi và trả tôi 40 đô-la tiền bồi thường cho cánh tay áo bị rách. Khi cuộc hòa giải kết thúc và những người liên quan đều hài lòng,

tôi mang chiếc áo đến cho thợ may, và chiếc áo được sửa khéo đến nỗi không ai nhận ra là đã từng có một vết rách. Tiền sửa áo chỉ hết 2 đô-la.

Vậy là tôi còn dư đến 38 đô-la, nhưng công ty bảo hiểm đã tỏ ra hài lòng, và tôi nghĩ họ hài lòng cũng phải bởi vì số tiền 40 đô-la bồi thường đó còn chẳng đủ để mua nửa cái áo kia. Về phía A.C McClurg & Company thì dĩ nhiên hài lòng vì thiệt hại của tôi đã được công ty bảo hiểm giải quyết, còn họ chẳng mất gì trong vụ này cả.

Nhưng tôi lại không hài lòng!

Tôi có thể sử dụng 38 đô-la kia. Về mặt luật pháp, nó thuộc về tôi, tôi được phép sở hữu nó, và chẳng ai dám đặt nghi vấn về quyền lợi của tôi hay cách mà tôi có được số tiền này.

Nếu công ty bảo hiểm biết rằng cái áo có thể sửa lại như mới, thì có thể họ đã không trả cho tôi 40 đô-la, nhưng tất nhiên họ đâu biết rằng sửa áo chỉ tốn của tôi có 2 đô-la?

Tôi đã tự dằn vặt lương tâm của mình về số tiền 38 đô-la, và lương tâm đã không cho phép tôi giữ số tiền này, vì vậy cuối cùng tôi đã đưa ra quyết định là phải trả lại một nửa, giữ lại một nửa. Tôi lấy lý do là tôi đã tốn thời gian mang đi sửa, đồng thời chỗ rách sau này có thể lại bị lộ ra ngoài. Đắn đo suy nghĩ khá lâu, đong đếm kỹ lưỡng những thiệt hơn của mình, cuối cùng tôi cũng tìm được những lý do chính đáng cho việc giữ lại một nửa số tiền.

Khi tôi mang trả nửa số tiền, đại diện của McClurg & Company đề nghị tôi cứ giữ nó và quên việc này đi, nhưng tôi đã đáp lại như sau: “Vấn đề là như thế này. Tôi có thể giữ lại số tiền ấy. Nhưng tôi không sao quên được nó!”.

Có một lý do chính đáng để tôi hoàn lại số tiền 20 đô- la. Không phải là vì đạo đức hay vì lòng trung thực. Cũng không phải vì lợi ích của McClurg & Company hay của công ty bảo hiểm. Khi quyết định hoàn lại tiền, tôi không bao giờ xem xét cho McClurg hay công ty bảo hiểm. Họ hoàn toàn ở ngoài cuộc bởi vì họ đã hài lòng rồi. Điều tôi thật sự suy xét đến lúc đó chính là phẩm chất của chính bản thân tôi, vì tôi biết rằng mỗi hành động tôi làm đều có ảnh hưởng đến đạo đức của tôi, và rằng phẩm chất này không thể khác hơn là sẽ hình thành thói quen và hành vi đạo đức của tôi. Tôi biết không nên giữ lại 20 đô-la nếu như tôi không xứng đáng được nhận nó. Điều này chẳng khác gì mấy so với việc một người

bán táo đặt một quả táo hỏng vào trong một thùng táo ngon trước khi cất giữ chúng cho mùa đông.

Tôi trả lại 20 đô-la bởi vì tôi muốn thuyết phục bản thân mình rằng không có thứ vật chất nào có thể làm ảnh hưởng đến phẩm chất của tôi, trừ khi tôi biết là nó tích cực. Tôi trả lại số tiền cũng chính là đã cho tôi một cơ hội lý tưởng để thử thách chính mình, kiểm tra xem liệu tính trung thực của tôi đã bắt nguồn từ lợi ích của bản thân hay xuất phát từ một cái gì đó có giá trị lớn lao hơn khiến một người có thể trở nên trưởng thành thực sự và có thể làm gương cho người khác.

Tôi tin rằng khi một người lập một kế hoạch dựa trên những nguyên tắc hợp lý, nếu kế hoạch đó đúng đắn và công bằng với những người liên quan, và nếu bản thân người đó có trong mình một phẩm chất giàu tiềm năng và luôn tự tin từ những hành động nhỏ nhất làm thỏa mãn tiềm thức người đó, thì người đó sẽ đạt được thành công. Thành công ấy xảy đến kỳ diệu như đã nhận được sự giúp đỡ của một nguồn lực mạnh mẽ nào đó mà không gì trên trái đất này có thể lay chuyển được, một nguồn lực mà ít ai có thể hiểu đúng về nó.

Sức mạnh là những tri thức đúng đắn được kiểm soát và định hướng dựa vào sự công bằng đối với những người liên quan. Có hai loại sức mạnh tồn tại trong mỗi con người. Loại đầu tiên đạt được thông qua việc tổ chức các khả năng của bản thân, và loại còn lại đạt được thông qua việc tổ chức và kết hợp khả năng của nhiều cá nhân khác nhau để cùng đi đến những mục đích chung. Tuy nhiên, nếu không được tổ chức hợp lý và có định hướng, con người ta sẽ chẳng có một sức mạnh nào.

Bạn không thể tổ chức các khả năng của bản thân nếu không sử dụng nguyên tắc tự ám thị, bởi đơn giản bạn không thể nào tiếp thêm sức mạnh cho các khả năng, cảm xúc, trí tuệ, lý luận, hay là các chức năng cơ thể mà không kết hợp chúng lại và biến chúng thành kế hoạch hành động.

Cũng sẽ chẳng có kế hoạch nào dù lớn hay nhỏ có thể phát triển trong tâm trí bạn nếu bạn không sử dụng nguyên tắc tự ám thị.

Tâm trí cũng giống như một khu vườn màu mỡ, tại đó các hoạt động của cơ thể sẽ được điều khiển tương ứng với những suy nghĩ chi phối đến tâm trí, dù những suy nghĩ này được đưa ra một cách thận trọng và được lưu giữ cho tới khi chúng ăn sâu và bén rễ trong đầu bạn, hay đơn giản đó chỉ là một ý nghĩ thoảng qua chốc

lát như những kẻ lang thang không mời mà tới.

Sẽ chẳng có cách nào để thoát khỏi ảnh hưởng của những suy nghĩ thống trị. Sẽ không thể nào vừa miên man nghĩ về sự thất bại, cuộc sống nghèo khổ, tâm trạng thất chí lại vừa có cảm giác tận hưởng thành công, sự giàu sang và nghị lực. Bạn có thể chọn những gì tâm trí bạn chú ý, nhờ đó, bạn có thể kiểm soát được sự phát triển nhân cách của mình, và hơn thế, bạn cũng có thể giúp định hình nhân cách của những người mà bạn muốn lôi cuốn. Tâm trí của bạn có ẩn chứa một sức hút kỳ lạ sẽ hút về phía bạn những người mà bạn gần gũi nhất, hay một ngôi vị bạn muốn đạt được trong đời. Vì thế, chính bạn sẽ tạo cho mình quyền được kiểm soát tâm trí một khi dám suy nghĩ rằng nhất định bạn sẽ thu hút về phía mình những người bạn muốn giao du và những thứ bạn muốn giành được trong cuộc sống.

Tự ám thị là nền tảng để xây dựng một tính cách cuốn hút, bởi vì tính cách này sẽ được phát triển để tương xứng với những suy nghĩ thống trị có lợi cho tâm trí, và chính những suy nghĩ này cũng sẽ kiểm soát hoạt động của cơ thể.

Áp dụng nguyên tắc tự ám thị, cũng giống như bạn đang vẽ một sơ đồ hay lên một kế hoạch làm việc cho tâm trí tiềm thức của mình. Sau khi học được cách tập trung tuyệt đối hoặc dồn hết sự chú ý của mình vào việc xây dựng kế hoạch, thì ngay lập tức bạn có thể kiểm soát được tâm trí tiềm thức của mình, và nó sẽ nói cho bạn biết bạn phải bắt tay từ đâu và thực hiện kế hoạch của mình như thế nào.

Khi mới bắt đầu, chúng ta cần phải lặp đi lặp lại những gì được phác thảo ra trong bản kế hoạch để tâm trí tiềm thức có thể nắm rõ kế hoạch và chuyển nó thành hành động. Bởi vậy, đừng nên nản lòng nếu bạn chưa đạt được kết quả ngay. Chỉ những người "bậc thầy" mới có thể ngay lập tức kiểm soát được tâm trí tiềm thức của mình.

Để khép lại bài học này, tôi muốn nhắc lại rằng ẩn sau nguyên tắc tự ám thị còn có một điều quan trọng mà bạn không được bỏ qua, là yêu cầu về một khát vọng mạnh mẽ và sâu sắc. Đó chính là sự khởi đầu của việc tổ chức các suy nghĩ, vì bạn có thể tạo ra trong thế giới thực tại này bất kỳ điều gì nếu như bạn mong muốn được có nó một cách mãnh liệt.

Mong muốn mãnh liệt là khởi đầu tốt đẹp nhất cho mọi thành công. Sự tự ám thị đơn giản chỉ là một nguyên tắc dùng để nối liền

mong muốn với tiềm thức của bạn. Có thể qua chính những trải nghiệm của bản thân mình, bạn cũng có thể tự chứng minh được rằng một người có thể dễ dàng đạt được những gì mà người đó thực sự mong muốn.

Ở chương sau, chúng ta sẽ đến với bài học "ám thị" và cách để sử dụng những cá tính cuốn hút của bạn sau khi bạn đã phát triển chúng thông qua sự tự ám thị. Có thể bạn chưa biết, sự ám thị chính là nền tảng cốt lõi dẫn đến thành công trong kinh doanh.

(6) "Doubting Thomas" (Thomas đa nghi): Theo Kinh thánh, Thomas đã nghi ngờ tin vui các môn đệ báo cho ông rằng Chúa đã phục sinh. Tên gọi "Thomas đa nghi" được dùng với hàm ý chỉ những người có tính hay nghi hoặc, không tin vào những chuyện không có bằng chứng rõ ràng, nằm ngoài sức tưởng tượng.

(7) Tên một thành phố thuộc bang Pennsylvania, Hoa Kỳ.

(8) Elbert Green Hubbard (1856 – 1915): Nhà báo, nghệ sĩ kiêm nhà sản xuất danh tiếng trong giới xuất bản ở Hoa Kỳ, tác giả bài viết gây tiếng vang: "A Message to Garcia".

# 3

# SỰ ÁM THỊ

Trong bài học trước, chúng ta đã được hiểu về ý nghĩa của sự tự ám thị và những nguyên tắc để sử dụng nó. Tự ám thị có nghĩa là tự đưa ra những đề nghị cho bản thân mình còn bây giờ chúng ta sẽ đến với nguyên tắc tâm lý tiếp theo - sự ám thị. Về cơ bản, ám thị được giải thích như sau:

Ám thị là một nguyên tắc tâm lý mà nếu sử dụng đúng cách chúng ta có thể gây ảnh hưởng, điều khiển và kiểm soát tâm trí của người khác. Đây là nguyên tắc chủ yếu được sử dụng trong quảng cáo và bán hàng. Đây cũng là nguyên tắc đã được thể hiện qua bài diễn thuyết tuyệt vời mà Mark Antony đã dùng để chinh phục người La Mã cổ đại được dẫn ra trong cuốn "Tâm lý bán hàng "(9) (Napoleon Hill).

(9) Tức là quyển The Psychology of Salesmanship của William Walker Atkinson.

Ám thị chỉ khác tự ám thị ở một điểm - đó là chúng ta sử dụng nó để gây ảnh hưởng lên tâm trí của người khác, trong khi tự ám thị là gây ảnh hưởng lên tâm trí của chính mình.

Trong rất nhiều dịp, tôi đã chứng minh trước các lớp học của mình sức mạnh đáng kinh ngạc của sự ám thị qua những ví dụ sau:

Tôi lấy một cái chai loại 60ml dán nhãn là "Dầu bạc hà", sau đó đưa ra một giải thích ngắn nhằm chứng minh về sự quyến rũ của mùi bạc hà. Kế tiếp, tôi đưa một cái chai khác ra trước lớp để tất cả có thể trông thấy, và tôi bảo rằng chai này có chứa dầu của lá bạc hà, và chỉ cần một vài giọt nhỏ lên chiếc khăn tay mà tôi đang cầm thì mùi hương cũng có thể lan đến tới cuối phòng trong

khoảng 40 giây. Tiếp theo, tôi mở nắp chai và nhỏ một vài giọt lên khăn tay, đồng thời quay mặt đi để ngụ ý rằng mùi thơm rất nồng. Rồi tôi yêu cầu mọi người trong lớp học hãy nhanh chóng đưa tay lên khi ngửi thấy luồng hơi đầu tiên của hương bạc hà. Ngay lập tức, có đến 75% cánh tay giơ lên.

Sau đó tôi cầm cái chai, uống một cách chậm rãi và thích chí bảo rằng thực ra chai này chỉ chứa nước lã! Dĩ nhiên không ai ngửi thấy mùi bạc hà cả! Khứu giác của họ đã bị đánh lừa, tất cả là do sự ám thị gây ra.

Tại thị trấn nhỏ nơi tôi lớn lên có một người phụ nữ lớn tuổi suốt ngày kêu ca rằng bà cảm thấy mình sắp chết vì ung thư. Bà đinh ninh là bất cứ cơn đau nào của mình cũng đều là dấu hiệu của bệnh ung thư. Tôi đã thấy bà đặt tay mình lên ngực và rên rỉ: "Tôi chắc chắn là tế bào ung thư đang phát triển trong ngực tôi". Những khi kêu ca về căn bệnh tưởng tượng của mình, bà lại đặt tay lên ngực trái vì bà tin rằng đây là nơi căn bệnh ung thư sẽ tấn công.

Khi tôi viết đến đây, tôi được biết rằng bà lão đó đã chết vì bị ung thư ngay tại ngực trái, đúng vị trí mà bà thường đặt tay lên mỗi khi kêu ca về bệnh ung thư của mình!

Nếu sự ám thị thực sự có thể biến các tế bào khỏe mạnh của cơ thể thành tế bào ký sinh - mầm mống hình thành bệnh ung thư, thì liệu bạn có tưởng tượng được rằng cũng chính sự ám thị sẽ giúp cơ thể loại trừ những tế bào bệnh tật và thay thế chúng bằng những tế bào khỏe mạnh không?

Nếu mọi người trong lớp học có thể bị tác động bởi nguyên tắc ám thị và tin rằng họ đang ngửi mùi bạc hà trong khi đó chỉ là nước lã, thì liệu bạn có thể thấy rằng nếu biết áp dụng đúng cách nguyên tắc này, bạn hoàn toàn có thể hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ hay không?

Nhờ vào nguyên tắc ám thị, các bác sĩ tâm lý đã chữa lành bệnh cho rất nhiều trường hợp. Theo nhiều tài liệu đáng tin cậy, các bác sĩ dùng thuốc ngày càng ít đi và thay vào đó họ gia tăng sử dụng các liệu pháp tâm lý. Trong gia đình tôi có hai người là bác sĩ, họ đã nói với tôi rằng so với mấy năm trước thì bây giờ họ ngày càng khai thác tối đa tác dụng của những "đơn thuốc tâm lý". Một trong hai người đã kể với tôi rằng có trường hợp một bệnh nhân đã dịu hẳn cơn đau đầu trong một vài phút sau khi uống thứ thuốc mà người bệnh đó tin là aspirin, nhưng thực ra đó chỉ là bột

mì trắng.

Thôi miên cũng chính là phương pháp được thực hiện hoàn toàn thông qua sự ám thị. Trái ngược với lối suy nghĩ thông thường, một người không thể bị thôi miên nếu bản thân họ không đồng thuận. Sự thật thì hiện tượng thôi miên được tạo ra không phải do tâm trí của người điều khiển mà do chính ảo giác tâm lý của người được thôi miên.

Tất cả những gì người điều khiển thôi miên có thể làm khi đang thôi miên một người là "vô hiệu hóa" tâm trí ý thức của người này, sao cho nó trở thành tâm trí tiềm thức và sau đó đưa ra những ám thị mà người điều khiển thôi miên mong muốn. Bằng cách "vô hiệu hóa" tâm trí của đối tượng, chúng ta có thể điều khiển tâm trí ý thức của họ. Chúng ta sẽ quay trở lại với vấn đề này sau để giải thích về một số phương thức khiến tâm trí ý thức có thể bị làm cho tê liệt, nhưng trước tiên hãy nghe giải thích về phương thức thôi miên đã được một chuyên gia thôi miên mô tả như sau:

Dành ra một hoặc hai giờ trò chuyện thân mật với đối tượng về những thất bại mà anh ấy muốn quên lãng và nắm được những xu hướng vượt trội hay những suy nghĩ đang kiểm soát anh, làm cho anh cảm thấy yên tâm, và trên hết là phải thu phục được lòng tin của anh ấy, rồi tôi mới yêu cầu anh tìm một vị trí tựa thoải mái trên xô-pha. Sau đó tôi lại tiếp tục trò chuyện nhẹ nhàng, nhàm tạo cho người đó một cảm giác mơ màng. Tôi nói như sau:

"Tôi hy vọng anh sẽ nhìn vào viên kim cương này (hoặc có thể chọn bất cứ vật gì trong tầm nhìn của đối tượng) trong một tâm thế mơ mộng, bồng bềnh, trống rỗng. Đừng suy nghĩ gì cả, đừng tập trung tâm trí hay nhìn chàm chàm vào nó, hãy thả lỏng các cơ bắp toàn thân để hình ảnh trước mắt mờ dần. Đừng nỗ lực nhìn rõ vật thể. Thay vào đó, hãy nhìn xuyên qua viên đá, như thể anh đang nhìn vào một thân cây trơ trọi đứng giữa anh và khoảng xa xăm trong tầm nhìn của anh.

Đừng cố làm gì cả, vì anh chẳng thể làm gì đâu. Đừng tự hỏi điều gì đang diễn ra, vì chẳng có gì đang diễn ra cả. Đừng sợ hãi, cũng đừng nghi ngờ, hay thiếu tin tưởng. Đừng mong ước sẽ có gì xảy ra hay nhìn xem việc gì đang diễn ra - cũng đừng tìm cách để phân tích những diễn biến trong tâm trí anh. Anh đang bị vô hiệu hóa, trở nên lười biếng, bàng quan trước mọi thứ.

Anh đang mong được chìm trong giấc mộng, điều này sẽ xảy đến khi các giác quan của anh tạm thời mất khả năng nhận thức, trí

não rơi vào trạng thái trống rỗng - mi mắt trĩu nặng, đôi tai cứ trơ trơ ra, các cơ bắp và làn da mất cảm giác, không bị tác động do nhiệt độ, độ ẩm, không khí, v.v. Cảm giác thẫn thờ này sẽ kéo mi mắt của anh xuống, các giác quan của anh dần dần bị tê liệt, và anh sẽ đầu hàng sự thôi thúc như là có một tấm màn ngăn cách giữa anh và thế giới đẩy màu sắc, ánh sáng ở bên ngoài.

Và đôi mắt của anh tìm kiếm sự sẻ chia trong sự nghỉ ngơi của các giác quan. Bóng tối là giấc ngủ của đôi mắt, sự im lặng là giấc ngủ của đôi tai, và đôi tai của anh bảo vệ sự yên tĩnh của tâm trí bằng cách bỏ qua những âm thanh bên ngoài. Tiếng nói của tôi đây cũng không còn làm anh bận tâm, và những tác động cũng như những quyết định có vẻ như đã chìm vào nơi xa xăm bí ẩn. Cảm giác dễ chịu đầu hàng trước những ảnh hưởng mà anh không thể kháng cự hoặc không muốn kháng cự sẽ đến với anh và bao bọc lấy cơ thể anh, và anh đang hạnh phúc. Giấc ngủ êm đềm cũng sẽ đến với anh".

Như đã trình bày ở phần trước, bạn có thể thấy rằng nhiệm vụ đầu tiên của nhà thôi miên là làm cho ý thức của đối tượng bị thôi miên trở nên bất lực. Sau khi một phần hay toàn bộ tâm trí của người ấy bị "vô hiệu hóa" hay làm cho tê liệt, nhà thôi miên mới bắt đầu điều khiển đối tượng bằng cách tác động ám thị trực tiếp lên tâm trí tiềm thức của anh ta. Tâm trí tiềm thức lúc này sẽ làm bất cứ điều gì mà nó được sai khiến. Nó sẽ không thắc mắc tại sao, nhưng sẽ hành động dựa trên những ấn tượng giác quan mà nó được tiếp nhận thông qua 5 giác quan. Khi lý trí hoạt động tại tâm trí ý thức, nó đóng vai trò như một lính gác. Lúc ta thức giấc, nó sẽ bảo vệ các cổng giác quan thị giác, khứu giác, xúc giác, vị giác và thính giác; nhưng ngay khi ta đi ngủ hoặc khi ta trở nên nửa tỉnh nửa mê vì bất cứ nguyên nhân gì, thì người lính gác này cũng không làm việc.

Có rất nhiều cấp độ thôi miên mà một người có thể bị tác động thông qua nguyên tắc ám thị. Một chuyên gia thôi miên khi biểu diễn trên sân khấu thường kiểm soát hoàn toàn tâm trí của những người tham gia, và khiến họ làm những hành động gây cười. Cũng có những dạng thôi miên nhẹ hơn khi một người có thể bị kiểm soát mà không ý thức được điều này. Đây là dạng thôi miên "vô hình", một dạng thôi miên làm người ta không chú ý. Chúng tôi muốn bạn học được cách thôi miên này, bởi nó góp phần giúp bạn tạo ảnh hưởng với người khác.

Dù đối tượng bị thôi miên mất kiểm soát hoàn toàn hay chỉ một phần, thì cũng cần có một điều kiện là tâm trí họ phải có sự cả tin.

Nhà thôi miên dù là chuyên nghiệp hay không chuyên, trước tiên đều phải đặt đối tượng của mình vào sự cả tin rồi sau đó mới định hướng hay điều khiển tâm trí của họ.

Nói cách khác, trước khi một tâm trí bị ảnh hưởng thông qua sự ám thị, thì nó phải bị "vô hiệu hóa". Điều này mang chúng ta quay trở lại với câu hỏi về việc mô tả những phương pháp để "vô hiệu hóa" một tâm trí.

Tôi có thể mô tả tốt nhất việc "vô hiệu hóa" một tâm trí bằng trường hợp cụ thể sau. Cách đây một vài năm, cảnh sát đã bắt một nhóm lừa đảo khét tiếng, nhóm này đã dựng nên các tiệm bói toán tại Chicago. Cầm đầu là một người đàn ông tên Bertsche. Mục đích của nhóm này là lừa tiền của những người cả tin, mê tín.

"Bà thầy bói" - một thành viên trong nhóm - nắm vững hầu hết bí mật đời tư của khách hàng như tài sản, khả năng tài chính và những thông tin cần thiết khác. Để có được những thông tin này không có gì khó khăn bởi vì công việc của các tiệm bói toán này là tư vấn cho khách hàng về công việc, tình cảm, sức khỏe... Do đó, bọn tội phạm dễ dàng thu thập thông tin về những con mồi được chọn và chuyển đến cho người cầm đầu là tên Bertsche.

Khi cơ hội đến, "bà thầy bói" sẽ khuyên nạn nhân của mình đến gặp một doanh nhân đáng tin cậy, tất nhiên là bà ta phải đưa ra những thông tin khiến nạn nhân tin rằng nhân vật này không hề có bất kỳ mối quan hệ xa gần nào với bà cả. Đồng thời, nạn nhân được biết rằng họ sắp có dịp được gặp một "quý nhân". Ngay sau đó, tên Bertsche xuất hiện tại tiệm bói toán và tán chuyện với "bà thầy bói" về một vài việc đầu tư kinh doanh, và "tình cờ" được giới thiệu để làm quen với nạn nhân.

"Đây là một người rất giàu có", bà thầy bói đã giới thiệu về Bertsche như vậy với nạn nhân. Sau đó "bà thầy bói" tiếp tục kể rằng đây là một quý ông rất tốt bụng, luôn muốn giúp đỡ những người khác thành công trong kinh doanh. Tên Bertsche lúc này ăn vận rất bảnh bao, ra dáng một người sang trọng và giàu có. Hắn ta gặp nạn nhân, chào hỏi một cách lịch thiệp, rồi sau đó nhanh chóng ra về với lý do là có một cuộc hẹn quan trọng với "ngài Morganbilt".

Lần kế sau đến tiệm, nạn nhân lại được gặp tên Bertsche và hắn đang "chuẩn bị đến gặp một phú thương khác tên là Vandermorgan". Tên này luôn xuất hiện trong tình trạng vội vã với mục đích tạo ấn tượng hắn là một người quan trọng. Điều này

được lặp lại một vài lần, cho tới khi nạn nhân bắt đầu cảm thấy Bertsche quả thực là một người giàu có bận rộn, và ông ta có rất ít thời gian để dành cho người khác.

Cuối cùng, sau khi nạn nhân đã qua cấp độ bị lôi kéo thứ nhất và bắt đầu cảm thấy thật hân hạnh biết mấy nếu họ được Bertsche mời ăn tối, rồi điều mà họ tưởng là không thể này đã trở thành có thể. Bertsche đã mời họ đi ăn tối. Nạn nhân sẽ được dẫn đến những quán ăn sang trọng nhất, hay những quán café đẹp nhất và được đãi một bữa thịnh soạn. Tên Bertsche sẽ mời bữa này, có vẻ như hắn là một người lúc nào cũng sẵn sàng ném tiền qua cửa sổ.

Trong túi của tên Bertsche có một tờ giấy ghi chép mọi thông tin về nạn nhân. Do đó hắn nắm rõ mọi sở thích, nhu cầu của nạn nhân.

Trò chơi bắt đầu! Nếu nạn nhân thích đua ngựa, dĩ nhiên "ngài" Bertsche giàu có, lịch sự và chu đáo sẽ mang ra con ngựa thuần của ông cho nạn nhân tùy ý sử dụng. Nếu nạn nhân thích xe hơi, "ngài" Bertsche cũng sẽ đợi sẵn trước cửa với một chiếc ô-tô thời thượng.

Nạn nhân sẽ được thưởng thức các loại hình giải trí đa dạng đúng theo nhu cầu, và chi phí cho những lần vui chơi này luôn luôn được "ngài" Bertsche - lúc này đã được gọi là "người bạn đáng tin cậy" - đài thọ. Những thủ tục này được tiếp diễn cho tới khi tâm trí của nạn nhân đã hoàn toàn bị vô hiệu hóa! Nói cách khác, cho tới khi nạn nhân hoàn toàn không còn cảm thấy nghi ngờ về bất cứ điều gì có thể xảy đến hay bất cứ điều gì Bertsche khuyên bảo. Tên Bertsche đã hoàn toàn chiếm được lòng tin của nạn nhân theo cách như thế. Với một vài trường hợp, tên Bertsche có thể phải đóng kịch với nạn nhân trong cả 6 tháng trước khi tìm ra cơ hội chín muồi để đánh lừa nạn nhân, và thông thường cái giá nạn nhân phải trả cho những trò vui và "phí tổn của vở kịch" bọn lừa đảo này dựng nên là vô cùng lớn.

Theo như bản báo cáo của những trường hợp được đưa ra ánh sáng, một vài nạn nhân của Bertsche đã đưa ra khoảng 50 ngàn đô-la gọi là "đầu tư" cho những phi vụ không có giá trị mà tên này giới thiệu, vì hắn đã "vô tình" đánh tiếng rằng hắn cũng đã đầu tư vào những phi vụ như vậy và đã thu được lợi nhuận cao. Trong một trường hợp khác, hắn ta cũng giả vờ vô tình để lộ ra tài khoản tiền lãi trị giá 10.000 đô mà hắn vừa nhận được từ một vụ đầu tư chỉ tốn 20.000 đô cho một tập đoàn nào đó. Hắn ta rất thông minh khi thuyết phục những con mồi của mình đầu tư vào một

trong những phi vụ "ma" mà hắn bịa đặt ra bằng cách vờ như sơ suất để lộ thông tin, khiến cho những nạn nhân tội nghiệp cứ ngỡ rằng họ vừa chớp được cơ hội làm giàu.

Sự ám thị được áp dụng một cách tài tình bao giờ cũng có sức mạnh thần kỳ, và tên Bertsche "giàu có" đã thuộc nằm lòng bí quyết này. Có trường hợp, người ta kể lại rằng một nạn nhân của tên này, là một người phụ nữ, cả tin đến mức đã rút một khoản tiền rất lớn từ ngân hàng để đưa cho Bertsche và cố thuyết phục hắn ta giúp mình dùng số tiền này để đầu tư. Tên này từ chối và bảo bà là hắn vẫn còn khoản đầu tư của riêng mình nữa, nên không thể đầu tư giúp cho người khác lúc này. Lý do tên Bertsche từ chối người phụ nữ này là bởi vì hắn còn muốn lừa gạt của bà số tiền nhiều hơn nữa. Hắn ta biết bà có bao nhiêu tiền, và hắn có ý định sẽ chiếm đoạt bằng hết. Vì vậy, người phụ nữ rất vui sướng khi một vài ngày sau đó Bertsche gọi điện và thông báo rằng thông qua một người bạn rất đặc biệt của hắn, bà có cơ hội đầu tư vào một khoản cổ phiếu rất có giá trị, và cho biết là bà có thể mua toàn bộ. Hắn ta không bảo đảm với bà rằng cơ hội thành công là 100%, nhưng bà có thể thử xem thế nào. Và người phụ nữ này đã làm theo hắn! Tất nhiên số tiền sau đó đã rơi vào túi Bertsche.

Bạn thấy đấy, ám thị có hiệu quả hơn nhiều so với những lời yêu cầu hay đề nghị bắt buộc. Với trường hợp cụ thể này, tôi muốn bạn thấy được chính xác sự "vô hiệu hóa" một tâm trí là như thế nào. Tất cả những điều cần làm để vô hiệu hóa một tâm trí, khiến nó sẵn sàng chấp nhận và hành động theo sự điều khiển của ta là hãy làm cho người đó trở nên cả tin tột độ, hoặc ít ra là phải cả tin hơn mức bình thường. Có hàng ngàn cách để vô hiệu hóa tâm trí của một người, khiến họ sẵn sàng đón nhận bất cứ suy nghĩ nào mà ta muốn gieo vào tâm trí họ thông qua sự ám thị. Không cần thiết phải cố gắng để liệt kê tất cả những cách này ra, bởi vì mỗi người đều có thể dựa vào kinh nghiệm riêng của bản thân để tự thu gom các kiến thức thực hành cần thiết của nguyên tắc và phương thức ứng dụng sự ám thị.

Trong một số trường hợp, có thể phải mất đến một vài tháng bạn mới điều khiển được tâm trí của một người thông qua sự ám thị. Nhưng cũng có những trường hợp bạn chỉ cần tốn một vài phút hay thậm chí là một vài giây. Bạn có thể xem đó như là một thực tế tích cực, tuy nhiên, thực tế là bạn không thể gây ảnh hưởng lên tâm trí của một người chống đối với bạn, hay người không có niềm tin tuyệt đối vào bạn. Vì vậy, dù bạn đang chuẩn bị diễn thuyết, bán hàng, hay bào chữa cho một vụ án trước bồi thẩm đoàn, thì bước đầu tiên bạn cần thực hiện bao giờ cũng là làm sao

giành được sự tin tưởng của những người mà bạn muốn tác động.

Hãy đọc bài diễn văn tuyệt vời của Mark Antony trong lễ chôn cất Caesar (trong tác phẩm của Shakespeare), bạn sẽ thấy ông ấy đã chinh phục hoàn toàn nhóm người thù địch chính bằng cách thức đơn giản chúng ta đang đề cập trong bài học này.

Hãy cùng phân tích những dòng mở đầu bài diễn văn tuyệt vời này, bởi vì trong đó chứa đựng một bài học có hiệu quả bậc nhất về tâm lý ứng dụng. Lúc đó, khi đám đông quần chúng đang bị Brutus thuyết phục về những lý do khiến hắn giết chết Caesar, Mark Antony - một danh tướng tài ba đồng thời là một người bạn của Caesar - bước ra vũ đài trình bày quan điểm của ông về cái chết của Caesar. Đám đông phản đối ông, hơn nữa họ còn cho rằng ông có âm mưu tấn công Brutus. Là một người có trí tuệ khôn ngoan vượt bậc, Mark Antony đã chẳng hề chống chế trước lời buộc tội của đám đông. Ông chỉ nói: "Các bạn, hãy lắng nghe tôi. Tôi đến đây để tiễn đưa Caesar, chứ không phải để ca ngợi ông ấy".

Đám người cho rằng Antony đến là để ca ngợi người bạn của ông (mà thật sự mục đích của Antony là vậy), nhưng Antony ban đầu cố gắng không thể hiện điều đó cho tới khi tâm trí của đám người này bị vô hiệu hóa và được chuẩn bị để đón nhận những lời ông định nói một cách đầy thiện ý. Nếu trình tự bài phát biểu của Mark Antony bị đảo ngược, và nếu ông có ý định chế giễu Brutus như là một kẻ ngụy quân tử ngay từ lúc đầu, nhiều khả năng ông sẽ bị ám sát.

Một trong những luật sư thành công và có năng lực nhất mà tôi từng gặp cũng đã áp dụng nguyên tắc tâm lý tương tự như phương pháp Mark Antony đã sử dụng. Một lần tôi được nghe ông này cãi trước một bồi thẩm đoàn, ban đầu, sau vài phút nghe ông trình bày tôi còn tin rằng ông đang say rượu hoặc là bất thình lình bị mất trí.

Ông luật sư bắt đầu bằng việc tán dương đức hạnh của đối thủ, và có vẻ như đang ông giúp họ chống lại thân chủ của mình. Ông bắt đầu bằng câu: "Thưa các vị, mặc dù lúc này tôi không muốn làm các vị giật mình, nhưng đúng là ở đây có rất nhiều chi tiết chống lại thân chủ của tôi", và nhờ vậy ông đã thu hút được sự chú ý của tất cả mọi người (Tất nhiên, những điểm bất lợi này đã được nhóm luật sư đối lập chỉ ra trong phiên tòa).

Sau khi tiếp tục nói về những điểm bất lợi này, ông đột ngột dừng lại, và với sự xúc động sâu sắc, ông tiếp tục: "Nhưng tất cả những

điều tôi vừa trình bày là do các luật sư bên kia đưa ra. Vậy thì chúng ta đã biết tất cả các lý lẽ của họ là như vậy, còn bây giờ là những lý lẽ của phía tôi". Kể từ đó, người luật sư này đánh vào tâm trí của bồi thẩm đoàn như thể một nhạc sĩ dương cầm đang đánh với từng sợi dây đàn, và chỉ trong vòng 15 phút, ông đã làm cho họ xúc động đến rơi lệ. Cuối bài phản biện, ông ngồi phịch xuống ghế, trông như kiệt sức vì xúc động. Sau nửa giờ hội ý, bồi thẩm đoàn trở ra và tuyên án vô tội cho thân chủ của ông.

Nếu người luật sư bắt đầu biện hộ bằng cách nêu lên những điểm yếu của đối thủ và nhấn mạnh quá sớm với bồi thẩm đoàn về những ưu điểm của thân chủ mình, thì chắc chắn ông sẽ thất bại. Nhưng, theo như tôi được biết, có thể nói người luật sư này là một học trò nhỏ của Shakespeare. Ông ta đã áp dụng phương pháp tâm lý của nhân vật Mark Antony trong hầu hết các phiên bào chữa của mình, và ông là một trong những số ít những luật sư hiếm khi thất bại.

Nguyên tắc này cũng được một người bán hàng thành công sử dụng, người này không chỉ cố để không "hạ gục" đối thủ của mình, mà ngược lại còn ca ngợi anh ta. Hẳn là chẳng ai có thể xem mình là một người bán hàng chuyên nghiệp nếu như không tiếp thu được nguyên tắc tâm lý của Mark Antony và học được cách để sử dụng chúng. Bài diễn văn này là một trong những bài học hiệu quả nhất về nghệ thuật bán hàng. Nếu một người bán hàng bị thất bại thì chắc chắn đến 99% nguyên nhân là bởi vì người đó thiếu sự chuẩn bị đúng đắn để có thể thuyết phục khách hàng. Người đó đã bỏ nhiều thời gian để cố gắng tiếp cận khách hàng nhưng anh ta đã quá nôn nóng. Một người bán hàng muốn thành công thì cần phải chuẩn bị tâm lý cho khách hàng để họ sẵn sàng tiếp nhận những đề nghị mà không hề đặt ra nghi vấn hay chống lại.

Tâm trí con người rất phức tạp. Một trong những đặc điểm của nó là tất cả những ấn tượng tác động đến phần tiềm thức đều được não ghi nhận và quản lý theo nhóm, và các nhóm này liên kết với nhau rất chặt chẽ. Vậy nên khi một trong những ấn tượng này được chuyển vào phần tâm trí ý thức, thì các ấn tượng còn lại cũng có khuynh hướng đi theo cùng. Ví dụ, chỉ cần một hành động hay một lời nói không đủ độ tin cậy thì cũng đủ để một người hồi tưởng lại tất cả những thứ đã làm mình nghi ngờ trước đó.

Giống như một viên đá cuội được ném xuống mặt nước sẽ tạo gợn sóng và lan ra rất nhanh, tâm trí tiềm thức cũng có khuynh hướng gửi đến tâm trí ý thức tất cả những cảm xúc hay ấn tượng

giác quan tương tự được tập hợp lại khi chỉ cần một trong số chúng được đánh thức. Khi đánh thức cảm giác nghi ngờ của một người thì cũng có nghĩa là đánh thức tất cả những trải nghiệm về sự nghi ngờ của người đó đã có từ trước. Đó là lý do tại sao người bán hàng thành công thường cố gắng tránh các chủ đề có thể đánh thức "những mối nghi ngờ" của người mua hàng. Những người bán hàng giỏi đã đúc rút được kinh nghiệm rằng việc đả kích một đối thủ cạnh tranh có thể dẫn đến hậu quả là khơi dậy những cảm xúc tiêu cực ở khách hàng, và dĩ nhiên trong trường hợp này thì người bán hàng không thể vô hiệu hóa tâm trí của khách hàng được.

Nguyên tắc này tỏ ra rất hiệu quả trong việc kiểm soát từng cảm xúc cũng như từng ấn tượng giác quan trú ngụ trong tâm trí của một người. Ví dụ, khi ta có cảm giác sợ hãi, thì thời điểm ta cho phép sự sợ hãi tiếp cận với tâm trí ý thức của ta cũng chính là lúc những cảm giác tương tự khác tiếp cận tâm trí ý thức của ta. Vì có sự tồn tại của cảm giác sợ hãi, cảm giác can đảm không đủ mạnh để thu hút sự chú ý của tâm trí ý thức. Cảm giác này sẽ "hất cẳng" cảm giác kia. Chúng không thể cùng tồn tại, bởi vì chúng không hòa hợp với nhau. Vì mỗi một ý nghĩ trong tâm trí ý thức đều có khuynh hướng thu hút về phía mình những ý nghĩ hòa hợp và gắn kết. Cho nên, đúng như bạn đang thấy, những cảm giác, ý nghĩ và cảm xúc nếu muốn thu hút được sự chú ý của tâm trí ý thức thì cần nhận được sự trợ giúp đỡ của một đội quân luôn trong tư thế sẵn sàng hỗ trợ chúng.

Khi gieo vào tâm trí ai đó một tham vọng rằng người đó sẽ thành công ở mọi mặt, thông qua sự ám thị, bạn sẽ thấy rằng những tiềm năng của người đó sẽ được đánh thức và họ sẽ được tiếp thêm sức mạnh. Khi gieo vào tâm trí con trai bạn tham vọng trở thành một bác sĩ, luật sư, kỹ sư hay một nhà kinh doanh thành công thông qua sự ám thị, đồng thời tránh tất cả ảnh hưởng không tốt đến con, bạn sẽ thấy con trai bạn đạt được mục tiêu như mong đợi.

Gây ảnh hưởng lên tâm trí của một đứa trẻ thông qua sự ám thị dễ hơn tâm trí của một người trưởng thành, vì trong tâm trí của trẻ em thì không có nhiều phản ứng đối nghịch khiến quy trình "vô hiệu hóa" tâm trí bị phá vỡ, và dĩ nhiên là một đứa trẻ thì bao giờ cũng "cả tin" hơn một người trưởng thành.

Nguyên tắc ám thị còn ẩn chứa trong nó con đường lý tưởng đạt đến thành công trong việc tổ chức và quản lý con người. Những người quản lý, quản đốc hay chủ tịch của một tổ chức nếu thất bại

trong việc tiếp thu và áp dụng nguyên tắc này thì cũng chẳng khác gì họ đang tự tước đi sức mạnh to lớn nhất của mình về khả năng kiểm soát nhân viên.

Một trong những người quản lý thành công và có sức ảnh hưởng nhất mà tôi từng biết là người không bao giờ phê bình cấp dưới của mình. Ngược lại, ông còn luôn tán dương họ! Ông dùng nhiều hình thức để khích lệ những tiến bộ mà họ đã đạt được. Cho dù trên thực tế, các nhân viên có yếu kém trong công việc, ông cũng không bao giờ khiển trách. Bằng cách liên tục tác động vào tâm trí của nhân viên mình thông qua sự ám thị rằng họ "đang tiến bộ", những nhân viên của ông đã dần dần có được những biến đổi tích cực.

Một ngày nọ, người quản lý này dừng lại ở bàn làm việc của một nhân viên có tình trạng làm việc sa sút. Người đó làm việc theo chỉ tiêu sản phẩm. Nhà quản lý đã đặt tay lên vai anh ta và bảo: "Jim, tôi thấy anh làm tốt hơn tuần vừa rồi đấy. Có vẻ như anh đang truyền nhiệt huyết cho các nhân viên khác. Tôi rất mừng cho anh. Cứ tiếp tục cố gắng nhé, tôi sẽ luôn ở bên anh".

Sự việc trên xảy ra vào khoảng 1 giờ chiều. Tối đó, bảng đánh giá công việc của Jim cho thấy rằng anh đã làm nhiều hơn 25% khối lượng công việc anh làm trong ngày trước đó!

Nếu ai đó nghi ngờ về những hiệu quả kỳ diệu của sự ám thị, thì có nghĩa là họ đã không dành thời gian để tìm hiểu về nó.

Bạn có nhận thấy rằng những người thân thiện, nhiệt tình, hoạt bát, giao tiếp tốt thường dễ dàng thu hút người khác hơn không? Và chắc chắn, nếu để ý, bạn cũng sẽ thấy rằng những người cáu kỉnh, rầu rĩ, khép kín thì sẽ không bao giờ thành công trong việc thu hút người khác về phía mình hay tạo được sức ảnh hưởng để lôi kéo mọi người hành động theo ý tưởng của họ. Nguyên tắc ám thị có phát huy được hiệu quả hay không là phụ thuộc ở việc ta có nhận thức được ý nghĩa của nó hay không. Cũng giống như quy luật về lực hấp dẫn, thông qua nguyên tắc tự ám thị, chúng ta tạo được ảnh hưởng đến những người xung quanh, khiến họ đón nhận những gì chúng ta muốn tác động lên họ và chi phối đến mọi hành động, phản ứng của họ sau đó.

Có lẽ bạn đã từng nhìn thấy cảnh một người cáu kỉnh thể hiện sự bất mãn đối với những người mà anh ta giao du. Một người khích động và một người gây rối có thể hủy hoại toàn bộ nỗ lực của cả một nhóm người, để rồi cuối cùng chẳng làm nên chuyện gì cả.

Mặt khác, một người vui vẻ, lạc quan, trung thành và nhiệt tình sẽ gây được ảnh hưởng tích cực lên cả nhóm người và có thể truyền cho họ tinh thần lạc quan của mình.

Sự thật là chúng ta vẫn đang liên tục tác động đến những người xung quanh bằng cảm xúc và suy nghĩ của mình. Có nhiều trường hợp, chúng ta làm việc này trong vô thức. Ở bài học tiếp theo, chúng tôi sẽ chỉ cho bạn phương pháp để áp dụng một cách có ý thức nguyên tắc ám thị này, thông qua quy luật tương tác.

Ở bài học này, bạn đã học được một trong những nguyên tắc chủ đạo của tâm lý học, là sự ám thị. Bạn được học rằng có hai bước để vận dụng nguyên tắc này là:

Đầu tiên, phải "vô hiệu hóa" tâm trí của đối tượng trước khi bạn muốn tác động lên họ thông qua sự ám thị.

Thứ hai, để "vô hiệu hóa" một tâm trí, bạn phải tạo ra "sự cả tin" lấn át những niềm tin thông thường mà đối tượng đang có.

Thật may mắn nếu bạn là một người biết kiềm chế cái tôi của mình, dẹp bỏ tính tự cao tự đại và sẵn sàng truyền đạt suy nghĩ của bản thân đến người khác mà không cần phải nhắc họ về nguồn gốc của ý tưởng đó. Một người mở đầu câu chuyện bằng câu nói: "Như ông đã biết đấy, ông Smith" thay vì nói câu "Hãy để tôi nói cho ông về điều mà ông chưa được biết, ông Smith", thì nghĩa là người đó đã biết sử dụng nguyên tắc ám thị.

Một trong những người bán hàng thành công và thông minh nhất tôi từng biết là người hiếm khi nào tự tán dương về các thông tin mà anh ta muốn truyền tải đến khách hàng tiềm năng của mình. Câu cửa miệng của anh luôn là: "Chắc hẳn ông đã biết về điều này rồi.". Nếu một người tìm mọi cách sử dụng vốn kiên thức uyên thâm của họ nhằm "vô hiệu hóa" tâm trí của ta thì khả năng thành công của họ là rất thấp. Hậu quả là thay vì "mê hoặc" tâm trí của chúng ta, những người này lại khơi dậy trong ta tâm lý phản kháng và tất nhiên là họ đã thất bại trong việc áp dụng nguyên tắc ám thị.

# 4

# QUY LUẬT TƯƠNG TÁC

Bài học này sẽ giải thích cho chúng ta một trong những nguyên tắc chủ yếu và quan trọng nhất của tâm lý: Quy luật tương tác.

Tâm lý con người cũng giống như mặt đất, chúng ta gieo ở đó hạt mầm gì thì nó sẽ mọc lên và sinh sôi nảy nở thông qua 5 giác quan. Tâm trí có xu hướng "phản ứng lại điều tương tự", nghĩa là những hành vi tốt sẽ được đáp trả lại bằng những điều tốt, ngược lại, sự bất công và độc ác cũng được đáp trả tương ứng. Dù cho những hành vi này được điều khiển thông qua ám thị hay tự ám thị, thì trí óc vẫn định hướng các hoạt động thể chất dựa vào những ấn tượng giác quan mà nó tiếp nhận được; vì vậy, nếu bạn muốn tôi "phản ứng lại điều tương tự", bạn hoàn toàn có thể làm được bằng cách định hình trong tâm trí tôi những ấn tượng giác quan hay những ám thị mà thông qua đó bạn muốn tôi có những hành động đáp trả lại. Ví dụ như bạn có thể xúc phạm hay làm tôi bực bội, thì nhanh như chớp, tâm trí tôi sẽ định hướng cho cơ thể đáp trả lại bạn điều tương tự, đó chính là "phản ứng lại điều tương tự".

Bài học về quy luật tương tác sẽ dẫn chúng ta đến với một phạm vi mới. Ta có thể gọi đó là phạm vi của những hiện tượng tâm lý chưa xác định, và để lý giải được những hiện tượng này có lẽ cần có sự hỗ trợ của khoa học vật lý. Tuy chưa có sự lý giải thỏa đáng về luật tương tác, nhưng các nhà khoa học vẫn công nhận đây là một nguyên tắc đã được định hình. Chúng ta vẫn sử dụng điện mặc dù vẫn chưa có một định nghĩa chính xác về dạng năng lượng này, tương tự như vậy, hãy sử dụng những nguyên tắc tương tác một cách khôn ngoan.

Có một dấu hiệu khích lệ cho thấy ngày càng có nhiều tác giả hiện

đại tập trung nghiên cứu quy luật tương tác. Dù mỗi người trong họ còn có những lời giải thích khác nhau, nhưng có vẻ như tất cả đều đồng ý với những đặc điểm cơ bản của cái gọi là nguyên tắc "tương tác lẫn nhau".

Xung quanh đề tài này, Phu nhân Tổng thống Woodrow Wilson có viết:

"Có một quy luật tâm lý là tất cả những gì chiếm giữ tâm trí ta đều sẽ được định hình có mục tiêu. Và mỗi người chúng ta đều có thể chứng minh quy luật này từ những trải nghiệm của riêng mình.

Ví dụ, bạn có thể gặp một từ mà bạn không biết nghĩa. Bạn chưa từng nghe từ đó hay trông thấy nó bao giờ, nhưng sau khi bạn đã biết nó rồi, bạn sẽ thấy mình bắt gặp nó hoài.

Gần đây tôi cũng gặp một việc tương tự và có phán hơi kỳ quặc. Tôi đọc và nghiên cứu một đề tài mà tôi rất thích, đề tài này chắc chắn chưa bao giờ được xếp vào loại chủ đề nóng hổi. Tôi không nhớ đã từng thấy nó được đề cập đến ở bất kỳ một kênh thông tin đại chúng nào gần đây, nhưng kỳ lạ là kể từ khi tôi nghiên cứu về nó, tôi lại bắt đầu bắt gặp và thu thập được rất nhiều bài báo, bài tạp chí khác nhau viết về đề tài này.

Bạn có thể dễ dàng đi theo sự vận hành của quy luật này, dù ở bất cứ điều gì, kể cả chi tiết nhỏ nhất.

Một hai ngày trước, có một người bạn đến gặp tôi và đứng sững ngay trước cửa phòng tôi đang ngồi.

- Trời ơi, hoa! - Cô ấy hét lên. - Có phải hoa hồng không?

Trong giọng nói của cô ấy có chút sợ hãi, tôi nghĩ cô trách tôi vì đã không chịu mua trái phiếu. Tuy nhiên sau đó cô giải thích ràng mình rất khổ sở vì hoa hồng, và cứ vào khoảng tháng 6 khi những bông hoa hồng đang nở, mùi hương của chúng khiến cô ấy bị sốt.

- Trường hợp này chắc hiếm lắm, đúng không? - Tôi hỏi sau khi nhanh chóng mang hoa ra khỏi phòng.

- Không đâu, - cô ấy trả lời. - Trường hợp như tôi rất phổ biến. Hầu hết những người tôi quen biết đều bị như vậy cả.

Mặc dù hàng ngày tôi cũng tiếp xúc với rất nhiều người như cô ấy, có khi còn nhiều hơn do đặc thù công việc, nhưng ngoài cô ấy ra, tôi chưa gặp ai khác mắc phải chứng bệnh kỳ lạ này cả.

Một lần nữa tôi phải hỏi lại rằng tại sao khi những suy nghĩ của chúng ta được liên tục chuyển đến một vài người liên quan, thì rất có khả năng chúng ta sẽ nghe nhắc về những người đó hoặc gặp họ trong một thời gian ngắn sau đó? Chúng ta có thể không hề mảy may nghĩ đến người này hàng tháng trời hoặc hàng năm trời, nhưng dường như vẫn thấy hình bóng của họ ở đâu đó.

Tôi biết có rất nhiều lời giải thích khác nhau cho những hiện tượng này, nhưng không có lời giải thích nào hoàn toàn thỏa đáng. Dù thế, thực tế là chúng ta vẫn đang gửi đi những thông điệp vào vũ trụ và sẽ nhận được sự phản hồi. Đó là quy luật tương tác.

Phải chăng điều này có thể giải thích cho thực tế là những người hay than phiền thì luôn tìm ra nhiều chuyện mới để than phiền, những người ủ rũ thì lúc nào cũng có cả tá chuyện để u buồn, những người thích gây gổ và hung dữ thì thường muốn chọc tức những người vô can để họ cũng nổi giận bừng bừng?

Gần đây, tôi đã nghe một người phụ nữ than phiền về sự bất công của số mệnh và so sánh cuộc đời cô với một người mà cô quen biết.

- Hãy nhìn cô ấy mà xem, - người phụ nữ nói. - Tôi phải làm việc vất vả, xoay xở chật vật hàng mấy năm trời. Những gì tôi có được đều từ sự nỗ lực hết mình sau hàng ngàn lần thất vọng. Còn con nhỏ đó giỏi giang chẳng bằng một nửa tôi, lại không siêng năng, thế mà lại may mắn như thế. Thật chẳng công bằng gì cả.

Nhưng sự thật là tất cả mọi chuyện đều công bằng. Tôi biết cả hai người phụ nữ này. Điều khác biệt giữa họ là trong khi người phụ nữ thứ nhất luôn chuẩn bị để đón nhận những điều tồi tệ nhất, thì người phụ nữ thứ hai lại chỉ mong muốn những điều tốt đẹp. Người phụ nữ thứ hai luôn đón nhận những điều tồi tệ như chuyện đương nhiên và tìm mọi cách để thích ứng với nó. Đây là phản ứng đầu tiên của cô, và cũng là cách cô chọn để ứng phó với cuộc đời.

Có lẽ ai trong chúng ta cũng từng trải qua những ngày mà tất cả mọi việc đều tồi tệ. Chắc chắn không có một thế lực xấu nào tìm cách làm cho chúng ta trở nên khốn đốn cả, mặc dù người ta thường có khuynh hướng tin vào thế lực xấu đó hơn là tìm hiểu tại sao lại có những chuyện xui xẻo cứ quanh quẩn đeo bám chúng ta từ sáng sớm đến tối mịt.

Trên thực tế, mọi người đều trải qua những tình huống tương tự câu chuyện trên, nhưng hầu hết chúng ta chỉ nhận thức một cách mơ hồ hoặc chưa kịp nhận ra.

Điều đầu tiên và quan trọng nhất để bạn có thể làm chủ được quy luật này đó là bạn phải luyện tập khả năng làm chủ bản thân. Bạn phải học cách vượt qua được tất cả sự đối xử bất công, ngược đãi mà không được trả đũa lại. Để vận dụng quy luật tương tác một cách hiệu quả, bạn phải có khả năng tự chủ cao độ.

Nhờ vào nguyên tắc tương tác, chúng ta thực sự có thể biến kẻ thù thành bằng hữu. Nếu bạn có kẻ thù và mong muốn chuyển thành bằng hữu, bạn hoàn toàn có thể chứng minh sự đúng đắn của quy luật này một khi bạn có thể quên đi cái tôi của mình và bớt ngoan cố hơn. Hình thành thói quen nói với kẻ thù bằng những lời chân thành. Hãy cố gắng tử tế với anh ta. Ban đầu, anh ta sẽ không dễ gì thay đổi, nhưng dần dần sẽ chịu ảnh hưởng trước cách cư xử của bạn và đáp trả lại bạn điều tương tự. Đây gọi là việc "lấy ơn trả oán".

Bạn chính là người quyết định những điều mà bạn muốn đối phương hành động, và cũng chính bạn là người quyết định mình có đạt được điều này thông qua quy luật tương tác hay không.

"Quy luật tự nhiên rất đơn giản: chúng ta chỉ nhận được khi chúng ta cho đi". Đúng vậy, "Chúng ta chỉ nhận khi chúng ta cho đi"! Đó không phải là điều chúng ta mong muốn đến với chúng ta, mà là điều chúng ta cho đi.

Tôi rất mong các bạn vận dụng quy luật này trong cuộc sống. Không chỉ có những ích lợi hữu hình, hơn thế nữa, nó còn đem đến hạnh phúc và những kết quả hơn cả mong đợi.

Rốt cuộc thì chỉ có sự cố gắng phấn đấu mới cho ta những thành công thật sự.

# 5
# SỨC MẠNH CỦA TÂM TRÍ

Tâm trí con người là tập hợp của nhiều phẩm chất và xu hướng. Nó gồm có: thích và ghét, lạc quan và bi quan, căm thù và yêu thương, tiêu cực và tích cực, lòng tốt và ác tâm. Tâm trí được hình thành từ tất cả những phẩm chất đó và nhiều phẩm chất khác nữa. Nó là sự pha trộn giữa các phẩm chất, và những tâm trí khác nhau sẽ có những phẩm chất không giống nhau.

***Học cách sử dụng tâm trí tuyệt vời của bạn***

Những phẩm chất nổi trội phần lớn được hình thành do ảnh hưởng của môi trường sống, thông qua tập luyện, mối quan hệ với người khác và đặc biệt là do chính suy nghĩ của mỗi người! Bất cứ suy nghĩ nào được duy trì liên tục trong tâm trí, hay suy nghĩ được định hình thông qua sự tập trung và chuyển đến tâm trí ý thức thì thường sẽ cuốn hút về phía nó những phẩm chất tương tự.

Một suy nghĩ giống như là một hạt giống được gieo xuống mặt đất, nó sẽ phát triển, và nhân lên gấp nhiều lần; vì thế sẽ thật nguy hiểm khi cho phép tâm trí tồn tại bất kỳ suy nghĩ xấu nào. Những suy nghĩ này sớm muộn gì cũng tìm cách giải thoát thông qua các hoạt động thể chất.

Nguyên tắc tự ám thị giúp cho những suy nghĩ được hình thành trong tâm trí và tập trung chuyển hóa thành hành động. Nếu nguyên tắc ám thị được hiểu rộng rãi và được dạy ở nhà trường, nó sẽ làm thay đổi các tiêu chuẩn đạo đức của thế giới trong vòng 20 năm. Qua nguyên tắc này, tâm trí con người có thể thoát khỏi những xu hướng tiêu cực bằng cách liên tục xây dựng các xu hướng tích cực. Những đặc tính của tâm trí con người cần được nuôi dưỡng và sử dụng để duy trì sự sống. Trong vũ trụ luôn có

một quy luật nuôi dưỡng và sử dụng, quy luật này áp dụng cho mọi sự sống. Quy luật này cho biết rằng mọi sự sống nếu không được nuôi dưỡng hay sử dụng thì sẽ chết đi, và tâm trí chúng ta cũng vậy.

Cách duy nhất để phát triển những đặc tính của tâm trí là phải tập trung vào nó, nghĩ về nó và sử dụng nó. Những xu hướng lệch lạc, xấu xa của tâm trí có thể bị xóa sạch nếu ta bỏ đói nó cho đến chết bằng cách không sử dụng nó!

Hãy tưởng tượng xem nguyên tắc này sẽ có tác dụng như thế nào nếu được áp dụng ở những đứa trẻ mẫu giáo có tâm trí trong trẻo và nhạy cảm?

Nguyên tắc tự ám thị là một trong những quy luật cơ bản của ứng dụng tâm lý. Am hiểu đúng đắn về quy tắc này cùng với sự hợp tác của các tác giả, triết gia, giáo viên, diễn giả sẽ có thể định hướng được toàn bộ khuynh hướng tâm lý của loài người trong vòng 20 hoặc chưa đến 20 năm.

Bạn có thể chưa có cơ hội được học và tìm hiểu về nguyên tắc tự ám thị ở trường, nhưng không gì có thể cản trở bạn học tập, tìm hiểu, áp dụng nguyên tắc này bằng chính nỗ lực của cá nhân bạn ngay từ bây giờ.

Hãy học một vài điều tuyệt vời về tâm trí con người. Đó chính là nguồn gốc sức mạnh. Nếu bạn từng giải thoát bản thân mình khỏi những lo lắng vụn vặt và những ham muốn tài chính, thì đó chính là nhờ những nỗ lực tuyệt vời của tâm trí bạn.

Người biên tập cuốn sách này lúc đó tuy còn trẻ tuổi, nhưng ông đã có được bằng chứng xác thực về hàng ngàn trường hợp những người đã chuyển từ thất bại đến thành công với một tốc độ nhanh chóng đáng kinh ngạc, có thể chỉ trong một vài giờ hoặc một vài tháng.

Cuốn sách bạn đang cầm trên tay cũng là một minh chứng sống cho việc một người hoàn toàn có thể kiểm soát được khả năng tài chính của mình, bởi vì đây là đỉnh thành công được xây đắp từ kinh nghiệm của 15 năm thất bại!

Bạn có thể đi từ thất bại đến thành công nếu bạn hiểu được và ứng dụng một cách thông minh những nguyên tắc tâm lý. Bạn có thể đạt được bất cứ điều gì bạn mong muốn. Bạn có thể trong phút chốc tìm thấy hạnh phúc một khi bạn làm chủ nguyên tắc này, và bạn có thể thành công về tài chính nếu bạn nhanh chóng tiếp thu

những bài thực hành.

Không có gì huyền bí trong tâm trí con người. Tâm trí hoạt động hòa hợp với những quy luật vật lý, kinh tế và các nguyên tắc. Bạn không cần sự giúp đỡ của bất kỳ ai trên trái đất này nhằm vận động tâm trí của chính mình hoạt động như bạn mong muốn. Bất kể bạn đang giữ địa vị nào trong cuộc sống, bạn vẫn hoàn toàn có thể kiểm soát và điều khiển tâm trí của mình, rèn luyện nó hướng đến những điều đúng đắn thay vì cho phép người khác áp đặt những suy nghĩ của họ lên bạn.

Hãy học cách sử dụng sức mạnh của tâm trí, nó sẽ giúp bạn thoát khỏi sự sợ hãi, tiếp thêm cho bạn nghị lực và lòng can đảm.

***Cách thu hút người khác bằng quy luật tương tác***

Để đạt được tiếng tăm hay sự giàu có, đòi hỏi bạn phải có người giúp sức. Bất kể địa vị của bạn bây giờ là gì và những thành quả bạn đạt được to lớn như thế nào, nhưng nếu muốn tồn tại lâu dài thì nhất định bạn phải có được sự ủng hộ của người khác.

Việc bạn có thể giữ mãi uy tín hay địa vị của mình mà không cần sự ủng hộ của mọi người xung quanh cũng khó như việc bạn có thể bay lên mặt trăng. Bạn sẽ không thể đạt thành tựu nếu không được sự ủng hộ của những người bên cạnh bạn, trừ trường hợp bạn được thừa kế.

Sự dư dả về tiền bạc hoặc đạt được vị thế nhất định chắc chắn phụ thuộc vào việc bạn mở rộng các mối quan hệ và thu hút mọi người về phía mình như thế nào. Không cần phải là một triết gia nhìn xa trông rộng mới có thể phát hiện được rằng nếu một người giao thiệp tốt với mọi người, anh ta sẽ nhận được rất nhiều lợi ích từ mạng lưới các mối quan hệ của mình.

Vậy thì, con đường để đạt được danh tiếng và tiền bạc, cũng như nhiều thành quả khác, sẽ thông qua trái tim của những người mà ta giao thiệp.

Qua quy luật tương tác, bạn có thể thuyết phục mọi người đáp lại những gì bạn làm cho họ. Chúng ta hãy cùng xem xét về cách khai thác quy luật này để xem nó có thể phục vụ cho bạn hay không. Để bắt đầu, chắc bạn không cần phải được nhắc lại rằng con người có xu hướng đáp trả lại những gì họ nhận được, dù điều họ nhận được là sự hợp tác hay sự đối lập.

Nếu bạn gây thù chuốc oán với một người, thì kết quả cũng rõ

ràng như hai cộng hai bằng bốn, người đó sẽ trả đũa bạn theo cách tương tự. Ngược lại, nếu bạn trở thành một người bạn hay đối xử tử tế với anh ta, hẳn anh ta cũng sẽ tử tế với bạn.

Đừng để ý đến trường hợp có người không phản ứng lại sự tương tác. Đó là ngoại lệ. Nếu tính trung bình thì phần lớn mọi người đều phản ứng một cách vô thức theo sự tương tác.

Những người thích gây gổ sẽ gặp phải những kẻ ưa gây chuyện. Và chẳng có gì ngạc nhiên khi một người luôn thân thiện, cư xử tốt với mọi người sẽ được tất cả mọi người yêu mến, trong khi những kẻ cáu kỉnh và xấu tính thì bị xa lánh.

Quy luật tương tác là nguồn năng lượng lớn lao, có ảnh hưởng lên toàn vũ trụ. Bạn sẽ nhận ra quy luật này khi bạn thấy quả sồi rơi xuống đất trong ánh mặt trời ấm áp, hay nhìn một chồi non vươn lên để hấp thụ dinh dưỡng và phát triển thành một cây sồi cứng cáp.

Chắc ít ai chú ý đến việc một quả sồi cuốn về phía nó bất cứ thứ gì giúp nó đâm chồi nảy lộc và phát triển thành một cây sồi. Và có lẽ cũng chưa ai từng thấy loại cây nào nửa phần trên là sồi nửa phần dưới là dương. Trong quả sồi chỉ có thể là những thành phần tương thích để tạo nên một cây sồi.

Mỗi suy nghĩ được lưu lại trong bộ não con người hấp thụ những yếu tố tương thích với nó, cho dù đó là suy nghĩ mang tính xây dựng hay phá hoại, tử tế hay xấu xa. Bạn nghĩ về sự căm thù và đố kỵ nhưng lại mong đợi bộ não tiếp nhận một kết quả trái ngược là điều không thể, chẳng khác gì việc bắt một quả sồi mọc ra cây dương. Đơn giản, vì nó trái ngược với quy luật tương tác.

Khắp vũ trụ, mọi thứ đều hướng về trung tâm của lực hút. Những người có suy nghĩ và xu hướng tương tự nhau thì thu hút lẫn nhau, vì vậy bạn thu hút nhóm người nào về phía mình chính là do khuynh hướng của tâm trí bạn. Bạn có thể điều khiển xu hướng đó và định hướng chúng theo ý mình, và rồi thu hút về phía mình bất cứ mẫu người nào mà bạn mong muốn.

Đây là một quy luật tự nhiên, bất di bất dịch, dù chúng ta có nhận thức để sử dụng nó hay không.

***Cách tạo nên số phận***

Ông Carnegie qua đời, để lại tài sản vài trăm triệu đô- la sau khi đã cho đi nhiều triệu đô.

Có hàng ngàn người ước ao số tài sản đó của ông. Cũng như có hàng ngàn người nghĩ suy tìm cách để có thể kiếm được cho mình số tài sản như ông Carnegie.

Hãy xem cách ông Carnegie kiếm tiền. Có thể nó sẽ giúp bạn nảy ra một vài ý tưởng để tạo dựng tài sản cho mình. Ông không phải thiên tài. Carnegie cũng giống như những người bình thường khác, không có gì đặc biệt.

Nhưng Carnegie đã tích lũy được hàng triệu đô-la nhờ biết chọn lọc, kết hợp và quản lý chất xám của người khác! Ông sớm nhận ra rằng trong bất cứ công việc nào, ví dụ như kinh doanh thép, cho dù một người tài năng đến đâu nhưng chỉ có một mình thì cũng chẳng thể làm được gì. Ông ta cũng nhận ra rằng hầu hết các ngành công nghiệp và kinh doanh đều cần ít nhất 2 loại người - người thực hiện và người điều hành. Carnegie lựa chọn những người ưu tú, tổ chức, hướng dẫn và giữ lửa nhiệt tình trong họ để họ đem lại những giá trị công việc tốt nhất. Ông đã khiến mọi người cùng hợp tác với ông.

Không một ai có thể làm giàu như Carnegie mà không sử dụng chất xám của người khác. Giá trị chất xám của một cá nhân hoạt động riêng lẻ đem lại giá trị không lớn, nhưng giá trị chất xám được tích lũy từ một tập thể sẽ tạo nên những giá trị không giới hạn.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn hãy học cách thu hút những người có các khả năng mà bạn không có. Nếu bạn thuộc nhóm người điều hành, hãy lựa chọn kết giao với những người có thể trở thành người thực hiện. Một tổ chức muốn thành công phải được tạo thành từ những người có kết hợp đầy đủ những khả năng cần thiết để thành công. Một số người kiếm ra tiền nhưng không có khả năng quản lý tài sản. Một số khác thì có khả năng giữ tiền và tài sản nhưng không có khả năng kiếm tiền. Nếu kết hợp hài hòa cả hai yếu tố trên thì ta sẽ có được một tập thể vừa biết kiếm tiền vừa biết giữ tiền.

Nhiều doanh nghiệp tăng trưởng chậm và kém phát triển, cuối cùng dẫn đến phá sản, lý do là doanh nghiệp đó có quá nhiều người có cùng một khả năng này nhưng lại thiếu người có khả năng cần thiết khác. Việc kinh doanh muốn thành công thì ngoài thực lực, còn cần phải có những bộ óc khôn ngoan, tập hợp các phẩm chất của người thực hiện và người điều hành.

***Thời đại lý tưởng nhất trong lịch sử***

Bây giờ không còn là thời đại dành cho những ai chỉ biết tin vào những điều họ đã hiểu rõ. Và cũng không còn là thời đại dành cho những người luôn nghi ngờ về khả năng của tâm trí con người.

Tự nhiên sẽ tiết lộ điều bí ẩn của mình cho những ai muốn tìm hiểu. Nếu hiện tượng sấm sét ngày xưa có thể đe dọa những người thiếu hiểu biết, mê tín dị đoan thì bây giờ khoa học đã lý giải được. Khoa học ngày càng hỗ trợ đắc lực cho cuộc sống con người. Khoa học không chỉ giúp gia tăng tốc độ của đoàn tàu, giúp việc nấu nướng trở nên dễ dàng và nhanh chóng hơn, khởi động các bánh xe công nghiệp mà còn có thể làm cho âm thanh truyền từ đầu này đến đầu kia quả đất chỉ trong vòng một giây.

Điện là nguồn năng lượng đã có cách đây 300 năm, nhưng khi đó chúng ta chưa hiểu rõ về điện nên cho rằng nó có sức phá hoại. Chúng ta không biết rằng đến một ngày nào đó nó có thể phục vụ nhu cầu khổng lồ của đời sống con người nên chúng ta đã không nỗ lực để làm chủ nó cho tới tận những năm gần đây. Bây giờ dù cũng chẳng biết gì hơn về điện, nhưng chúng ta đã bắt đầu thử nghiệm nó, và đây chính là một bước tiến trong hành trình khám phá nguồn năng lượng này.

Ngày nay, điện giúp truyền âm thanh của con người đi vòng quanh trái đất. Một ngày kia, điện sẽ mang con người đến bất cứ địa điểm nào với một tốc độ đáng kinh ngạc. Phương tiện khai thác điện của con người bây giờ còn nhiều hạn chế, nhưng chúng ta sẽ sớm học được cách để điều khiển và kiểm soát nguồn năng lượng của vũ trụ bằng một quy trình đơn giản cũng giống như cách chúng ta hút nước ra khỏi thùng bằng cách áp dụng quy luật trọng lực.

Làm sao để chúng ta có thể khám phá hết tiềm năng của điện?

Làm sao để chúng ta có thể làm chủ được nguồn năng lượng này và sử dụng nó theo ý muốn?

Chúng ta chỉ có thể trả lời được những câu hỏi trên bằng cách thử nghiệm, bằng cách sử dụng trí tưởng tượng! Thời đại ta đang sống là thời đại của trí tưởng tượng, tìm hiểu và thử nghiệm. Loài người đang bắt đầu vượt qua mọi nỗi sợ hãi và nghi ngờ để nắm bắt những công cụ và phương tiện đang bày ra trước mắt mình.

Thời đại bạn đang sống là thời đại lý tưởng nhất của lịch sử loài người, lý tưởng không chỉ trong sự phát triển của máy móc mà còn trong sự phát triển của tinh thần. Chúng ta không chỉ khám

phá ra được cách để bay lên không trung, bơi dưới đáy đại dương, sử dụng các phương tiện thông tin liên lạc hiện đại nhanh chóng kết nối mọi người trên khắp mọi miền của thế giới, mà chúng ta còn lý giải được nguồn gốc của những thành tựu này - đó chính là nhờ trí tuệ của con người!

Nếu năm mươi năm vừa qua là thời kỳ của những khám phá vĩ đại nhất trong lịch sử loài người thì năm mươi năm tiếp theo có thể chúng ta sẽ đạt được những bước tiến vượt bậc trong việc phát triển tâm trí con người như là những gì ta đã làm được với máy móc trong năm mươi năm vừa qua.

***Hãy từ bỏ thù hằn***

Thời gian và công sức phải bỏ ra để trả đũa một người làm ta giận dữ có thể sẽ giúp chúng ta trở nên giàu có nếu thời gian và công sức này được định hướng bằng những nỗ lực mang tính xây dựng. Vì thế, hãy xây dựng thay vì đạp đổ.

Bản thân tôi tin rằng một người bình thường đa phần đã bỏ phí ba phần tư cuộc đời mình cho những nỗ lực vô ích và không mang tính xây dựng.

Có một cách để trừng phạt người cư xử tệ với bạn, đó là hãy cư xử tử tế với họ. "Lấy ơn trả oán" là hành động của người tử tế đáp lại những hành vi tội ác.

Thời gian dành cho thù hận không chỉ gây lãng phí mà còn giết chết những cảm xúc tươi đẹp, khiến cho một người trở nên vô dụng trong những công việc cần tính xây dựng. Những suy nghĩ thù hận chẳng gây hại cho ai ngoại trừ đối với chính người nuôi suy nghĩ ấy.

Rượu và thuốc lá gây tổn hại cho cơ thể con người không bằng những suy nghĩ thù hằn và giận dữ. Người may mắn là người đủ trưởng thành và sáng suốt để vượt lên sự ngoan cố, ích kỷ, tham lam, những đố kỵ vụn vặt. Đây là những thói xấu sẽ dẫn đến bạo lực.

Chưa bao giờ có sự giận dữ nào có thể mang lại kết quả tích cực cho một người. Một tâm hồn vĩ đại chỉ có thể trú ngụ ở những người biết kiềm chế sự giận dữ, không bao giờ cố gắng hủy hoại kẻ thù của mình hay đánh bại đối thủ trong các nhiệm vụ được giao.

Những ai có thể tha thứ và quên đi những tổn thương mà người khác gây ra cho mình thì đó quả là những người đáng cảm phục,

vì tâm hồn họ thực sự cao đẹp.

Tôi tự hỏi không biết đến bao lâu thì người với người mới có thể cùng nhau đi trên một con đường, tay trong tay, cùng giúp đỡ nhau bằng tình yêu thương và sự che chở, thay vì đố ky, tranh giành, thậm chí là tàn sát lẫn nhau? Đến khi nào chúng ta mới nhận thức được rằng mức độ thành công thực sự trong cuộc sống được đo bằng thái độ chúng ta cư xử với những người xung quanh mình? Đến khi nào thì chúng ta mới hiểu rằng niềm hạnh phúc lớn lao nhất chỉ dành cho những người biết khinh bỉ những hành vi hèn hạ, hãm hại người khác?

# 6

# XÂY DỰNG LÒNG TỰ TIN

Những nguyên tắc khoa học được đề cập trong chương này đã từng mang đến thành công và hạnh phúc cho hàng triệu người. Ý tưởng viết nguyên tắc "Xây dựng lòng tự tin" đã được tác giả triển khai từ hơn bảy năm trước và được xem là một nhánh của tâm lý học ứng dụng.

Sau đó, các luận điểm chính của nguyên tắc này đã được phát hành dưới dạng những quyển sổ tay nhỏ, và đã có hơn ba trăm nghìn bản đến tay người có nhu cầu. Thậm chí, một xí nghiệp đã cho in nội dung của luận thuyết "Xây dựng lòng tự tin" vào mặt sau bảng lương của tất cả các nhân viên đang làm việc trong xí nghiệp.

Bài học mà bạn sẽ tiếp cận sau đây có nguồn gốc rất thú vị. Tôi có bằng chứng chứng tỏ rằng có nhiều người đã tìm được ý nghĩa đích thực của cuộc sống nhờ vào những trải nghiệm từ bài học mà bạn sẽ được giới thiệu ngay sau đây.

***Một nhân cách đẹp luôn được nuôi dưỡng bằng một trái tim nhân ái và biết thổn thức với những đau khổ vì sự tranh giành lẫn nhau của loài người.***

Một ví dụ điển hình cho sự chuyển biến đầy ngoạn mục từ thất bại sang thành công đã xảy ra bốn năm trước khi tôi viết những dòng này, ngay trong thời loạn lạc. Ngày nọ, một người đàn ông lang thang đến gõ cửa văn phòng của tôi. Khi ngước nhìn lên, tôi trông thấy một người đàn ông đang đứng ngay cạnh cửa, tay cầm chiếc mũ lưỡi trai - trông ông ta có vẻ rất buồn và tuyệt vọng.

Tôi dự định sẽ dành cho người đàn ông này mười lăm phút, nhưng lập tức ông ta khiến tôi hết sức ngạc nhiên khi rút từ túi áo ra một

quyển sổ tay nhỏ có lớp giấy màu nâu bọc bên ngoài. Đó chính là quyển sổ tay chép lại nội dung của bí quyết "Cách xây dựng lòng tự tin". Ông nói: "Hẳn là số phận đã đưa đẩy nên tình cờ tôi mới có được quyển cẩm nang này. Chiều hôm qua, khi tôi đang trên đường đến Hồ Michigan để làm công việc thường ngày của mình là đóng cọc thì có người đã đưa nó cho tôi. Thế là tôi đọc. Nó khiến tôi phải lắng dịu lòng mình, gạt bỏ những lo toan thường ngày và suy ngẫm. Và giờ đây, tôi nhận ra anh chính là người có thể giúp tôi trở về con người thật của chính mình".

Tôi ngước nhìn người đàn ông một lượt. Trông ông ta khá lôi thôi trong bộ quần áo cáu bẩn và nhàu nát. Dáng vẻ bên ngoài cho thấy ông không mấy quan tâm đến bản thân mình: bộ râu dài che gần hết gương mặt, bên dưới là đôi dép cũ đã sờn rách. Tuy nhiên, ông đã đến tìm tôi nhờ giúp đỡ và tôi không thể nào từ chối được. Tôi mời ông vào văn phòng. Thực ra, tôi không nghĩ ra cách nào để giúp ông, nhưng làm sao tôi đủ nhẫn tâm để nói với ông điều đó.

Tôi yêu cầu ông hãy kể chuyện của mình và chia sẻ với tôi điều đã khiến ông rơi vào trạng thái tuyệt vọng đến vậy. Rồi ông đã kể với tôi tất cả, một cách chân tình: trước chiến tranh, ông là một chủ xưởng giàu có bậc nhất ở bang Michigan. Chiến tranh nổ ra, toàn bộ nhà xưởng của ông đều bị phá hủy. Sự nghiệp sụp đổ, tất cả tiền dành dụm cũng không còn - ông trở nên trắng tay. Thất bại khiến ông mất hết niềm tin vào bản thân, ông đau buồn đến mức từ bỏ gia đình và đi lang thang khắp nơi như một kẻ hành khất.

Nghe xong chuyện, tôi chợt nảy ra kế hoạch giúp đỡ người đàn ông tội nghiệp này. Tôi nói: "Câu chuyện của ông khiến tôi rất xúc động, tôi ước mình có thể làm gì đó cho ông, nhưng quả thật tôi không thể làm gì được".

Tôi lặng lẽ quan sát. Gương mặt ông đột nhiên chuyển sang tái nhợt. Tôi nói tiếp:

- Tuy nhiên, tôi biết một người trong tòa nhà này có thể giúp ông, và tôi sẽ giới thiệu ông với ông ấy. Nếu đặt lòng tin ở ông ấy, ông sẽ có thể vượt qua cú sốc này và tìm lại chính mình trong vòng chưa đến sáu tháng.

Người đàn ông vui mừng nói xen vào:

- Vì Chúa, hãy đưa tôi đến gặp ông ấy.

Tôi dẫn người đàn ông vào phòng thí nghiệm của mình và yêu cầu ông ngồi đối mặt với một bức màn lớn được giăng ngang cửa.

Đoạn tôi giơ tay kéo bức màn sang một bên. Phía sau bức màn là một tấm gương lớn, và người mà tôi đã hứa sẽ giới thiệu cùng ông - không ai khác, chính là hình ảnh phản chiếu của ông trong gương.

Tôi chỉ tay vào tấm gương rồi nói:

- Chỉ duy nhất một người trong cuộc đời này có thể giúp ông. Nếu ông không ngồi đây và nhìn thẳng vào sự thật, không nhận ra sức mạnh tiềm ẩn của chính bản thân mình thì ông chỉ có mỗi việc là quay về và tiếp tục công việc đóng cọc ở Hồ Michigan. Bởi vì sao? Vì ông đã chứng tỏ mình là một kẻ vô dụng.

Người đàn ông tiến đến gần tấm gương lớn, áp sát gương mặt của mình vào. Rồi ông lùi lại, hai hàng nước mắt bắt đầu trào ra.

Tôi tiễn ông ta đến thang máy và nói lời chào tạm biệt. Tôi thầm nhủ mình sẽ không gặp lại người đàn ông đó một lần nữa.

Nhưng khoảng bốn ngày sau, tôi tình cờ gặp lại ông trên đường phố Chicago. Và tôi không thể tin vào mắt mình: người đàn ông đó đang bước khoan thai đầy vẻ tự tin. Bộ quần áo nhàu nát ngày trước đã được thay bằng một bộ com-lê tươm tất. Đó chỉ có thể là dáng vẻ của một người thành công, và ông bước đi như thể ông cảm nhận được điều đó. Trông thấy tôi, ông tiến đến gần và bắt tay chào lịch sự.

Ông nói:

- Anh Hill này, anh đã làm thay đổi cả phần đời còn lại của tôi đấy. Anh đã cứu vớt đời tôi khi giúp tôi nhận ra đúng con người thật và giá trị thật của mình - những điều mà trước đây tôi chưa từng biết. Tôi đang dự định đến gặp anh đây. Và tôi tin lần tới chúng ta gặp nhau, anh sẽ nhận ra ở tôi một con người khác với con người trước đây anh từng biết. Tôi dự định gửi anh một tờ chi phiếu, tôi sẽ ghi tên anh ở đầu và ký tên tôi ở cuối tờ chi phiếu này. Phần số tiền tôi không điền, tôi muốn anh hãy tự điền vào - điều đó thể hiện tôi đã có thể làm chủ chính mình và rằng anh xứng đáng được như vậy.

Nói xong, người đàn ông quay đi và hòa mình vào dòng người tấp nập trên đường phố Chicago. Tôi nhìn theo ông ấy, tự hỏi liệu mình còn có cơ hội gặp lại người đàn ông đó một lần nào nữa không, rằng ông có thật sự làm lại cuộc đời hay không. Tôi tự đặt ra cho mình thật nhiều câu hỏi. Mọi việc diễn ra giống như tôi vừa đọc một câu truyện cổ Ả Rập, và tâm trí bị bủa vây bởi sự tò mò và

hiếu kỳ.

Điều cuối cùng tôi muốn nói để làm lời kết cho câu chuyện này chính là việc người đàn ông đó đã tìm gặp tôi một lần nữa - như lời ông đã hứa. Ông đã gầy dựng lại sự nghiệp thành công. Nếu tôi đề cập danh xưng của ông tại đây, ắt hẳn bạn sẽ nhận ra ngay bởi vì người đàn ông mà tôi đang nói đến đã được công nhận là một trong những thương gia hàng đầu trên thế giới.

Tôi cố gắng thuyết phục ông chia sẻ câu chuyện đời mình để mọi người có thể noi gương và học hỏi. Tôi hy vọng mình sẽ thành công bởi vì ngoài kia, hàng triệu người đang đánh mất niềm tin vào bản thân và không hề nhận ra chỉ có bản thân họ mới có thể giúp họ - cũng giống như trường hợp của ông. Tôi tin họ sẽ tìm thấy hình ảnh của chính mình trong câu chuyện người thật - việc thật này.

Tiếp theo đây, tôi muốn giới thiệu với bạn một bài báo bàn về sự chuyển biến tâm trạng của một người vừa trải qua những biến cố lớn trong cuộc đời.

Bài báo sẽ giúp bạn nhận ra phương pháp ứng dụng nguyên tắc tự ám thị, tập trung phát triển những tố chất cần thiết để xây dựng lòng tự tin, hướng đến thành công.

Có hai mục tiêu quan trọng mà con người luôn khát khao tìm kiếm. Một là được hạnh phúc, hai là có một cuộc sống sung túc - nói khác đi là có thật nhiều tiền!

Để đạt được hai mục tiêu này, yếu tố cần và đủ chính là lòng tự tin, mà quan trọng hơn cả là phải tự tin vào chính bản thân mình; nếu không, bạn rất dễ mất đi điểm tựa và buông xuôi tất cả.

Như vậy, dù cố gắng đến đâu, bạn vẫn không thể có cuộc sống hạnh phúc nếu không tin vào bản thân mình! Dù cố gắng làm việc trong lĩnh vực đúng khả năng và nguyện vọng của mình thì bạn vẫn không thể sung túc hơn, bạn chỉ có thể tạo ra một khoản vừa đủ để trang trải cho cuộc sống một khi bạn đã đánh mất lòng tin vào bản thân!

Không ai khác, chính bạn mới có thể giúp bạn thành công. Nếu nỗ lực phấn đấu, bạn sẽ có một cuộc sống hạnh phúc. Nếu nỗ lực làm việc, bạn sẽ vững vàng hơn với nghề nghiệp cũng như cuộc sống của mình.

Ngay khi nhận ra và hiểu thấu sự thật này, bạn sẽ thấy có một

nguồn sinh khí dồi dào đang lan truyền trong cơ thể, một nguồn sức mạnh mới mà bạn không thể ngờ rằng mình đã sở hữu nó từ rất lâu.

Khi đó, bạn sẽ đạt được nhiều hơn bởi vì bạn dám thử sức và đảm nhận nhiều trọng trách! Và bạn sẽ nhận ra - có thể là lần đầu tiên trong đời - rằng bạn có khả năng đạt được bất kỳ mục tiêu nào mà bạn mong muốn! Bạn sẽ nhận ra những thành tựu mà bạn đạt được có thể không có ý nghĩa gì nhiều đối với những người xung quanh nhưng lại có ý nghĩa đặc biệt đối với bạn bởi vì chúng thể hiện bạn là ai và bạn có giá trị như thế nào.

Chúng tôi khuyến khích bạn hãy tìm mua quyển sách Những bài viết của Emerson(10) và đọc chương nói về lòng tự tin. Bạn sẽ cảm thấy mình đang được tiếp thêm nguồn cảm hứng, lòng nhiệt thành và sự quyết tâm.

(10) Ralph Waldo Emerson (1803–1882) là nhà viết tiểu luận, nhà thơ, triết gia người Mỹ. Những bài viết của Emerson (Emerson's Essays) ra đời năm 1841. Tuyển tập này có những bài tiểu luận được viết theo những chủ đề như lịch sử, tính tự lập, tình yêu, tình bạn, nghệ thuật...

Sau khi đã đọc xong, bạn hãy tiếp tục đọc đến chương nói về quy luật của sự bù trừ. Trong hai phần này, chắc chắn bạn sẽ tìm thấy nhiều chân lý thú vị.

Trong quá trình xây dựng lòng tự tin, một trong những bước quan trọng đầu tiên là bạn phải loại bỏ hoàn toàn suy nghĩ rằng bạn không thể hoàn thành những việc mà mình đang đảm trách. Nỗi sợ chính là nhân tố cốt lõi khiến bạn đánh mất sự tự tin, và chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để vượt qua sự sợ hãi và rèn luyện lòng dũng cảm.

Bên trong mỗi con người đều tiềm ẩn một trí tuệ phi thường, nhưng đó sẽ chỉ là một phần tiềm thức mãi mãi ngủ yên nếu không được đánh thức bằng trực giác và sự tự tin của chính bạn. Một khi nhận ra mình nắm giữ trong tay chìa khóa của sự tự tin, bạn sẽ ngạc nhiên trước những thành quả mà mình đạt được. Mọi người cũng sẽ thán phục và ngưỡng mộ sự biến chuyển đầy thú vị đang diễn ra trong chính con người bạn. Khi đó, sự tự nhận thức về bản thân và lòng tự tin sẽ tạo thành sức mạnh khổng lồ giúp bạn vượt qua mọi trở ngại tưởng như không thể và tiến đến thành công.

Một cuộc phân tích về những người thành công trên thế giới đã chỉ ra rằng tố chất thành công của họ chính là sự tự tin.

Chúng tôi giới thiệu ngay sau đây "7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin" nhằm giúp bạn xây dựng ý tưởng và đạt được mục tiêu nhờ nguyên tắc tự ám thị và tập trung. Bạn cần liên tục truyền lửa cho những ý tưởng đó cho đến khi chúng được hiện thực hóa bằng hành động. Những nguyên tắc này đều mang tính khoa học. Các nhà khoa học hàng đầu trên thế giới đã nghiên cứu và xác minh những nguyên tắc này hàng nghìn lần để cho ra kết quả chuẩn xác nhất. Để thấy được giá trị của chúng, bạn chỉ cần ứng dụng ngay với chính bản thân mình, giống như hàng trăm người khác vẫn đang làm, bằng cách ghi nhớ những điều dưới đây:

1. Tôi biết tôi có khả năng hoàn thành mọi trọng trách được giao. Tôi cũng biết rằng để thành công, tôi chỉ cần luôn ghi nhớ nguyên tắc này và cương quyết thực hiện bằng những hành động cụ thể. Tôi sẽ tập cho mình quen với ý nghĩ đó.

2. Tôi biết rằng các suy nghĩ của mình cuối cùng cũng sẽ hợp thành một dạng vật chất và trở thành những hành động cụ thể trong thế giới thực. Chính vì vậy, tôi sẽ tập trung duy trì thói quen nghĩ về mẫu người mà tôi mong muốn trở thành, tôi sẽ phác hoạ chân dung con người đó vào tiềm thức, và dần chuyển hóa tư duy thành hiện thực. (Hãy miêu tả cụ thể mong muốn hoặc mục tiêu mà bạn đã xác định).

3. Tôi đang chú tâm rèn luyện những nguyên tắc cốt lõi mà thông qua đó, tôi có thể đạt được thành công trong cuộc sống. Suốt quá trình rèn luyện, tôi đang dần trở nên tự tin và phấn khởi hơn. Tôi học được cách biết thông cảm cho những người xung quanh, tôi đang dần trở nên mạnh mẽ hơn cả về mặt thể chất lẫn tinh thần. Tôi đang học cách mỉm cười bằng trái tim và thể hiện nụ cười đó trên gương mặt của mình.

4. Tôi bắt đầu kiểm soát và chế ngự thói quen bỏ dở công việc. Kể từ đây, tôi sẽ lên kế hoạch thực hiện tất cả những điều tôi mong muốn, hình dung cụ thể những việc mình sẽ làm và sẽ không để bất kỳ điều gì ngăn cản tôi hiện thực hóa những mục tiêu của mình.

5. Tôi vạch ra kế hoạch những việc mình sẽ làm tiếp theo trong vòng năm năm. Cứ mỗi năm năm như thế, tôi dự tính những cái được và mất trong quá trình thực hiện những mục tiêu của mình dựa trên việc tuân thủ nghiêm ngặt nguyên tắc phải đạt được kết

quả tốt nhất!

6. Tôi nhận ra thành công chỉ thật sự đến nếu tôi biết ứng dụng những Nguyên tắc vàng. Chính vì vậy, tôi sẽ không đặt nặng vấn đề lợi ích như tất cả mọi người vẫn thường xem trọng. Tôi sẽ thành công chỉ bằng cách tập hợp và tận dụng những nguồn lực có sẵn. Tôi sẵn lòng giúp đỡ mọi người, và tôi tin mọi người cũng sẽ sẵn lòng giúp tôi. Tôi sẽ cho mọi người thấy tôi thân thiện và sẵn sàng làm bạn với họ, và tôi tin họ cũng sẽ kết bạn với tôi. Tôi sẽ loại bỏ mọi sự sợ hãi trong tôi và thay vào đó là sự quyết đoán và lòng quả cảm. Tôi sẽ củng cố niềm tin và loại bỏ sự hoài nghi. Tôi sẽ thay thế lòng thù hận bằng sự cảm thông và yêu thương con người.

7. Tôi sẽ học cách đứng vững trên đôi chân của mình và thể hiện suy nghĩ của mình thật rõ ràng, sử dụng ngôn từ sao cho thật chuẩn xác và khéo léo cùng với sự tự tin trong những trường hợp cần bảo vệ lý lẽ. Tôi đối xử tử tế với mọi người, và tôi hy vọng họ cũng sẽ cảm thấy tin cậy, gần gũi với tôi. Tôi sẽ loại bỏ lòng đố kỵ và thay vào đó bằng sự sẵn lòng giúp đỡ người khác khi cần.

Chúng tôi đặc biệt muốn hướng sự chú ý của bạn đến phần thứ hai của luận thuyết xây dựng lòng tự tin. Sau lời trích dẫn bên dưới, bạn cần thiết phải xác định "mục tiêu cốt lõi" của mình một cách cụ thể và rõ ràng. Bằng cách hình dung và quy nạp mục tiêu đó vào tiềm thức, bạn đang áp dụng nguyên tắc tự ám thị; bằng cách ghi nhớ nội dung của "7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin" và liên tục tự nhắc nhở mình nhiều lần trong ngày, bạn đang rèn luyện nguyên tắc tập trung.

***Cách phản ứng tốt nhất trước những lời bình phẩm là vững tin vào bản thân, không phản bác cũng không tranh cãi.***

***Hãy làm việc và cống hiến như một người quét đường tận tuy, rũ bỏ mọi tham vọng; cuộc sống sẽ trở nên nhẹ nhàng và bạn sẽ nhanh chóng tìm lại niềm tin của mình.***

***Phương pháp ấy chưa bao giờ thất bại.***

Tâm trí của bạn được ví như tấm kính của máy chụp ảnh. Sau khi vận dụng "7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin", bạn chủ động phác họa "mục tiêu cốt lõi" trong tâm trí - hình ảnh đó được ví như khi bạn nheo mắt trước ống kính của máy ảnh và nhắm vào một tiêu điểm nào đó. Khi các chi tiết của "mục tiêu cốt lõi" được xâu chuỗi và lưu lại, bạn sẽ nhận ra mỗi cử chỉ và hành động của bạn đều có

xu hướng chuyển hóa những hình họa mô phỏng đó thành sự thật.

Mọi việc diễn ra như sau: đầu tiên, tâm trí phác họa hình ảnh mà bạn đang mong muốn, sau đó nó tạo ra động lực thúc đẩy bạn phải hành động để biến suy nghĩ thành hiện thực.

Đừng để sự sợ hãi chi phối bạn bởi vì đó chính là rào cản lớn nhất khiến bạn đánh mất lòng tin vào chính mình.

Sau khi bạn đã thật sự ghi nhớ "7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin", hãy tạo thói quen thực hành nói to chúng ít nhất hai lần một ngày. Bản thân những suy nghĩ của bạn đều có xu hướng thúc đẩy cơ thể phải hành động, nhưng chỉ những suy nghĩ được xác nhận bằng lời nói mới tạo động lực khiến bạn thực hiện hơn là những suy nghĩ chợt thoáng qua. Nói rộng hơn, những suy nghĩ được ghi chép lại và được xác nhận bằng lời nói sẽ có tác dụng tạo động lực hơn những suy nghĩ chỉ được giữ kín trong lòng. Chính vì vậy, chúng tôi không những khuyến khích bạn ghi nhớ mà còn khuyên bạn hãy rèn luyện ít nhất hai lần một ngày trong ít nhất hai tuần. Bằng cách đó, bạn sẽ nắm vững ba bước quyết định giúp bạn đạt được mục tiêu:

Bước 1: Bạn thử phác họa và hình dung mục tiêu của mình.

Bước 2: Bạn đưa suy nghĩ đó vào hiện thực thông qua việc xác nhận mục tiêu bằng lời nói.

Bước 3: Bạn bắt đầu quá trình chuyển hóa suy nghĩ thành hành động cụ thể bằng cách ghi lại những mục tiêu ấy lên giấy.

Ba bước trên đây có thể giúp bạn hoàn thành mục tiêu theo nhiều cách, mà trước hết là bạn đã có trong tay một sơ đồ cụ thể về mục tiêu của mình. Như một kiến trúc sư thực thụ, bạn tạo ý tưởng, phác họa những đường nét đầu tiên trong tâm trí và rồi hiện thực hóa suy nghĩ của mình bằng hình vẽ trên giấy. Công việc của một kiến trúc sư đến đây là kết thúc!

Chúng tôi khuyến khích bạn đứng trước một tấm gương để nhìn rõ từng cử chỉ của môi khi bạn lặp lại những từ ngữ trong quá trình rèn luyện lòng tự tin. Hãy nhìn thẳng vào hình ảnh phản chiếu của mình trong gương như thể bạn đang đối mặt với một người hoàn toàn khác, và đừng ngần ngại trò chuyện với chính mình trước gương. Điều quan trọng là bạn hãy thôi thúc họ - hay chính bạn phải nói và làm một điều nào đó.

Dần dần, bạn sẽ thấy cơ mặt của mình được giãn ra và thoải mái hơn. Bạn sẽ cảm nhận một nguồn động lực và cảm hứng sục sôi được thể hiện ngay trên gương mặt mà trước đây bạn chưa từng được thấy. Lẽ dĩ nhiên, sự thay đổi này sẽ được chính những người xung quanh xác nhận.

Bạn không cần đóng khung hành động của mình chính xác theo từng lời nói ở trên mà hãy chọn lựa những điểm phù hợp với mình nhất. Trên thực tế, bạn hoàn toàn có thể tự sáng tạo theo ý mình. Bạn hãy tự do phóng bút, miễn là câu chữ thể hiện rõ ràng những ý nghĩ mà bạn dự định thực hiện.

Hãy quan sát thật kỹ cẩm nang này và xem đó như một bản thảo mô tả cụ thể hình mẫu của người mà bạn muốn trở thành. Đừng quên ghi chú lại những cảm xúc bạn muốn mình cảm nhận được cũng như những hành động bạn muốn thực hiện, và điều quan trọng là hãy có vài dòng mô tả về hình ảnh của chính mình - hình ảnh mà bạn mong đợi người khác thấy ở bạn. Bạn đừng quên đây cũng chính là một kế hoạch làm việc cụ thể của bạn, và sẽ đến một lúc nào đó - dù chỉ là một khoảnh khắc thoáng qua - bạn cũng sẽ có xu hướng làm theo những điều mình đã từng viết ra ngày hôm nay.

Hãy tập thói quen rèn luyện để những suy nghĩ trên ăn sâu vào tâm trí và coi đó như là một phương pháp cầu nguyện trong trường hợp bạn là một tín đồ mộ đạo. Nếu bạn tin vào những lời cầu nguyện - tin một cách tuyệt đối - thì sẽ không một phút giây nào bạn có thể nghi ngờ tính thực tiễn của những điều bạn ghi chép lại. Chẳng lẽ bạn không nhận ra nguồn cảm hứng và sức mạnh bạn có được từ bảy suy nghĩ trên là vô cùng đặc biệt? Chẳng lẽ bạn không cảm nhận được rằng niềm tin của bạn một khi được củng cố sẽ tác động tức thì đến việc bạn hiện thực hóa những mong muốn và khát khao của mình? Chẳng lẽ bạn không nhận ra tính thực tiễn của phương pháp này đối với những thành tựu mà bạn đạt được nhờ vào việc sử dụng một nguồn sức mạnh phi thường - lòng tự tin?

Phương pháp này không mâu thuẫn với bất kỳ tín ngưỡng nào. Những cá nhân thuộc các tôn giáo khác nhau đều nhận ra cầu nguyện chính là hạt giống ươm mầm cho quyết tâm và hành động. Nếu phương pháp cầu nguyện đã được tất cả tôn giáo tôn sùng, nó xứng đáng được vận dụng để hỗ trợ cho việc đạt đến mục tiêu của con người. Việc xây dựng và củng cố lòng tự tin chính là một mục tiêu lớn mà chúng ta phải theo đuổi.

Chúng tôi không thể giải thích hết sự kỳ bí trong những lời cầu nguyện, nhưng điều đó không ngăn chúng tôi tiếp tục nghiên cứu và vận dụng nó vào cuộc sống con người - đặc biệt trong việc tạo động lực giúp con người chuyển hóa những suy nghĩ thành ngôn từ - từ ngôn từ thành hành động cụ thể thông qua "7 suy nghĩ rèn luyện lòng tự tin". Mục tiêu xây dựng và củng cố lòng tự tin trong mỗi người hoàn toàn không đi ngược với mục tiêu phát triển nhân loại của mọi tôn giáo.

Có mục tiêu nào xứng đáng hơn mục tiêu giải thoát con người khỏi mọi nỗi sợ và những lời nguyền rủa? Và bảy suy nghĩ cốt lõi giúp bạn xây dựng lòng tự tin sẽ giúp bạn xóa bỏ sự sợ hãi, để thay vào đó bằng sự tự tin và quyết đoán.

Bằng cách rèn luyện như đã được hướng dẫn, người thực hiện sẽ được đặt vào tình thế phải phát triển sự tự tin, và họ sẽ được thử thách niềm tin bởi chính những lời cầu nguyện do mình tạo nên. Bạn có cảm nhận được những lời cầu nguyện mang lại cho bạn một đức tin tuyệt đối - giúp bạn có cảm hứng và động lực để hoàn thành tất cả công việc dù khó khăn của mình?

Bảy suy nghĩ được đề xuất ở trên không nhất thiết chỉ dùng cho việc khơi dậy và phát triển lòng tự tin. Bạn hoàn toàn có thể thay đổi và dùng nó để củng cố những tố chất khác, chẳng hạn như để theo đuổi xúc cảm hạnh phúc- bạn hãy yên tâm, nó sẽ giúp mang lại những điều bạn mong muốn. Phủ nhận tác động từ những suy nghĩ này tức là bạn phủ nhận niềm tin vào những lời cầu nguyện.

Bạn đã nắm trong tay chìa khóa mở ra cánh cửa để đạt được những điều bạn mong muốn. Hãy gọi tên chiếc chìa khóa kỳ diệu này bằng bất bất cứ tên gì mà bạn thích. Bạn có thể lý giải bằng các luận cứ khoa học, hoặc có thể xem đây như một sức mạnh siêu nhiên liên quan đến một hiện tượng thần bí mà con người vẫn chưa tìm ra lời đáp. Tuy nhiên, dù hiểu theo cách nào, cả hai trường phái này đều cho cùng một kết quả - đó là chúng sẽ mang đến sự thành công.

Nếu cầu nguyện mang lại những tác động tích cực trong mọi trường hợp, chắc rằng phương pháp này sẽ được dùng làm bước đệm để phát triển một điều mà con người luôn khát khao tìm kiếm - chính là xúc cảm hạnh phúc. Hạnh phúc dựa trên nền tảng của sự tự tin là hạnh phúc bền vững nhất. Cầu nguyện sẽ giúp bạn cảm nhận rằng bạn không cô độc, rằng bạn luôn được chở che và bảo bọc bởi một đấng quyền năng. Chẳng lẽ bạn không thấy rằng phương pháp này đã mang lại cho bạn cơ hội rèn luyện sự tự tin?

Chẳng lẽ bạn không nhận ra chỉ cần có niềm tin, bạn sẽ không bao giờ thất bại? Chẳng lẽ bạn không nhận ra hơn cả một thói quen, cầu nguyện đã trở thành một đức tin mà bạn luôn trân trọng giữ gìn?

Niềm tin chính là nền tảng của văn minh. Mọi thứ đều có thể khi bạn đặt niềm tin làm viên gạch đầu tiên để xây dựng và phát triển lòng tự tin cho mình. Không gì có thể phá vỡ thế gọng kìm vững chắc đó, và bạn sẽ vượt qua được mọi trở ngại cũng như loại bỏ được mọi rào cản trên con đường tiến đến mục tiêu đã định. Một khi đã xác định vận dụng phương pháp này, bạn hãy vững lòng tin và đừng để mình lay chuyển. Nếu nghi ngờ thì chính bạn đang phủ nhận những tác động tích cực từ phương pháp nguyện cầu.

Sự sợ hãi và thiếu niềm tin luôn là rào cản lớn nhất ngăn con người đến với những điều mình mong muốn. Một khi giải quyết được hai rào cản trên, bạn sẽ thấy sự chuyển hoá tức thì ngay chính trong con người mình để trở thành một người hoàn toàn khác - mạnh mẽ và chủ động. Bạn sẽ thấy mình có khả năng bỏ xa những kẻ yếu thế và ung dung sánh vai trong hàng ngũ những người dẫn đầu. Khả năng lãnh đạo chỉ xuất hiện khi bạn vững vàng một lòng tin dành cho chính mình, và bạn biết cách làm sao để nuôi dưỡng và duy trì niềm tin đó.

Hãy luôn ghi nhớ rằng bạn có thể trở thành bất kỳ ai mà bạn mong muốn. Hãy xác định rõ mục tiêu và điều gì khiến bạn khao khát nhất, sau đó, hãy đặt ra một nền tảng vững chắc giúp bạn đạt được mục tiêu. Một mục tiêu được khẳng định chính là viên gạch đầu tiên xây đắp thành công - đó cũng chính là hạt giống, là cội rễ của mọi thành tựu mà con người đạt được.

Hãy thổi bùng sức sống trong bạn bằng những mục tiêu, những khát vọng chính đáng. Ngay lập tức bạn sẽ cảm nhận được những chuyển biến trong chính cơ thể mình, giúp bạn ngày càng tiến gần hơn đến thành công.

# 7

# MÔI TRƯỜNG VÀ THÓI QUEN

Bài học sau đây sẽ giới thiệu về một nguyên tắc phổ biến khác trong lĩnh vực tâm lý học.

Môi trường: Trí não con người được mặc định xu hướng phản ứng trước thay đổi của môi trường sống và tạo ra những hành động cụ thể nhằm thích nghi với môi trường đó. Trí não sẽ dần chuyển biến theo hướng gần sát với những tác động của môi trường. Theo cách này, hoạt động bộ não con người được ví như sự thay đổi màu da của loài tắc kè hoa khi môi trường xung quanh thay đổi. Chỉ có những người có ý chí mạnh mẽ và kiên quyết mới có khả năng miễn nhiễm trước những tác động của môi trường bên ngoài.

Thói quen: Thói quen được tạo nên từ môi trường. Thói quen được định nghĩa là một hành động, một suy nghĩ được lặp đi lặp lại trong thời gian dài. Một khi thói quen được định hình thì rất khó để phá vỡ hay thay đổi bởi nó đã tạo thành một phản xạ không điều kiện trong tiềm thức.

*Sức mạnh của giáo dục nằm ở chỗ chúng ta có thể tạo nên những khuôn mẫu nhân cách phù hợp cho thế hệ trẻ và gây dựng những thói quen tốt có sức ảnh hưởng lâu dài.*

*- Giám mục Francis Atterbury (1663-1732)*

Bộ não con người tạo nên những phản ứng dựa trên các tác động từ môi trường bên ngoài. Thói quen chính là hệ quả của những phản ứng đó và nó được lưu vào tiềm thức.

Thói quen được ví như đường rãnh trên chiếc đĩa hát, bộ não con người lại được ví như đầu kim chạy trên rãnh đĩa. Khi một thói

quen được tạo lập (dựa trên sự lặp đi lặp lại của một hành động hay suy nghĩ), bộ não có xu hướng gắn chặt vào thói quen đó và làm theo nó giống như việc đầu kim của chiếc máy hát sẽ chạy vòng quanh các rãnh của đĩa từ ngoài vào trong.

Như vậy, chúng ta có thể thấy được tầm quan trọng của việc chọn lựa môi trường sống phù hợp, bởi vì đó chính là nền tảng hình thành và phát triển nhân sinh quan của mỗi người.

Môi trường tạo ra những nhân tố tác động đến tư duy, và thói quen chính là hệ quả của những tác động này và biến chúng thành những hành động được lặp đi lặp lại.

Cũng vì lý do này mà hệ thống quản lý phạm nhân của chúng ta đang diễn ra theo chiều hướng ngày một tiêu cực: trái với mục tiêu cải tạo và giáo huấn phạm nhân trở thành những con người lương thiện, chúng ta đang góp phần tạo nên nhiều tội phạm hơn cho xã hội. Một khi vấn đề về môi trường và thói quen được mọi người hiểu cặn kẽ thì cách quản lý cũng như khung hình phạt của chúng ta sẽ được xem xét và điều chỉnh lại. Chúng ta sẽ chấm dứt việc nhốt nhiều phạm nhân trong cùng một nơi - trông không khác nào bạn đang giam giữ một bầy gia súc. Bên cạnh đó, việc bắt ép phạm nhân phải mặc những bộ quần áo tù nên được bãi bỏ - bởi chúng chỉ khiến họ nhớ đến việc họ là tội phạm! Thay cho cách quản lý cũ, chúng ta sẽ bố trí các phạm nhân sinh hoạt trong một môi trường mới tốt đẹp hơn, và mọi thứ ở đây sẽ luôn khiến họ cảm nhận được rằng họ đang từng bước được chuyển hóa để trở lại là những công dân bình thường. Trong thời đại phát triển với nhiều thành tựu vượt bậc của con người, nhà tù nên được xem như một loại hình bệnh viện đặc biệt mà ở đó, những con người trót lầm lạc sẽ được cải huấn và quay trở lại cuộc sống bình thường. Quan niệm trừng phạt kẻ phạm tội trước đây cần được thay thế bằng một quan niệm mới đó là quan niệm tìm cách cải biến họ trở thành những con người lương thiện. Bằng cách vận dụng quy luật tương tác tâm lý, sự ám thị và tự ám thị, chúng ta sẽ dần xóa bỏ những khung hình phạt cứng nhắc và tiếp cận với nhiều phương pháp cải tạo phù hợp nhằm giúp phục hồi nhân phẩm cho các phạm nhân và sớm đưa họ trở về xã hội.

Việc giao phó cho các phạm nhân thực hiện một số công việc nhất định trong một chừng mực nào đó được xem là hướng đi đúng. Ngoài ra, những đợt ân xá phạm nhân cũng là một bước tiến bộ khác. Sẽ đến lúc những kẻ chống lại pháp luật không còn bị giam giữ trong những nhà tù tối tăm, bẩn thỉu mà sẽ được trị liệu tâm lý tại các bệnh viện kết hợp với các phương pháp rèn luyện thể

chất và tư duy.

Những cải cách như thế trong hệ thống quản lý phạm nhân là một trong những tiến bộ vĩ đại của thời đại ngày nay! Có được sự thay đổi này phần nhiều dựa vào những mặt khác nhau của lĩnh vực tâm lý học. Trên thực tế, sau khi tâm lý học trở thành một môn học chính thức được giảng dạy tại trường học, tỷ lệ tội phạm vị thành niên đã được giảm thiểu.

Tuy nhiên, chúng ta không nên bàn quá xa vượt khỏi chủ đề môi trường và thói quen trong bài học này. Một vài nhận định của nhà tâm lý vĩ đại Edward E. Beals sau đây về bản chất và những đặc điểm của thói quen sẽ cho chúng ta một cái nhìn cận cảnh về vấn đề khá thú vị này.

***Thói quen***

Thói quen là một phản xạ thường thấy ở con người, tuy nhiên, nó thường được nhìn nhận dưới một góc độ trái ngược sau khi đã loại bỏ các yếu tố tích cực. Nhiều quá trình nghiên cứu đã chỉ ra rằng con người là loài sinh vật chỉ "sống theo thói quen", và "ngày qua ngày, chúng ta càng củng cố, vun đắp cho các thói quen khiến chúng trở thành những phản xạ không điều kiện rất khó thay đổi". Tuy nhiên, lời nhận định trên chỉ đúng khi chúng ta nhìn nhận ở góc độ con người là những nô lệ của thói quen và luôn bị thói quen chi phối. Ở một góc độ khác, vẫn còn khá nhiều vấn đề cần xem xét xoay quanh khái niệm thói quen, và chúng ta sẽ cùng tìm hiểu trong chương này.

Nếu như thói quen có khả năng ức chế và chi phối hoạt động tư duy của con người trong nhiều trường hợp thì một câu hỏi được đặt ra là: liệu phản ứng này có thể được kiểm soát và điều chỉnh để phục vụ con người giống như những hiện tượng tự nhiên hay không? Nếu việc này là khả thi, con người có thể làm chủ thói quen cũng như ứng dụng những tác động tích cực của thói quen để làm lợi cho mình, thay vì phải bị động lệ thuộc vào thói quen và học cách chấp nhận. Những nhà tâm lý học hiện đại đã khẳng định với chúng tôi rằng thói quen hoàn toàn có thể được kiểm soát và điều chỉnh theo ý muốn của con người. Như vậy, con người có quyền phủ nhận sự thống trị tuyệt đối của thói quen lên hành động cũng như tính cách. Hàng nghìn người đã ứng dụng quan niệm mới này vào cuộc sống, để cảm nhận được ràng có nhiều trải nghiệm mới mẻ giúp khôi phục những giá trị vật chất và tinh thần mà con người đã gầy dựng nên.

Thói quen là một dải đất tinh thần mà trên đó, mỗi hành động của chúng ta sẽ góp phần tạo nên một lối đi ngày càng trở nên rộng rãi và thân quen như con đường mình đi qua mỗi ngày. Nếu bạn phải làm việc trên một thửa ruộng hay trong một khu rừng, tôi chắc rằng bạn sẽ chọn lựa con đường mòn thông thoáng và dễ đi nhất, hơn là chấp nhận băng ngang thửa ruộng hoặc khu rừng và tự mình tạo ra một lối đi mới. Phản ứng của bộ não con người cũng diễn ra như vậy - nó có xu hướng nghiêng về những phản ứng không đòi hỏi sự kháng cự cao và tuân theo những hoạt động đã sớm được định hình.

Thói quen được tạo nên từ những hành động lặp đi lặp lại, hình thành theo một quy luật tự nhiên, thể hiện ở tất cả các sinh vật sống và cả những vật vô tri vô giác. Xin lấy ví dụ về điều thứ hai như sau, tờ giấy một khi đã có nếp gấp thì khi mở nó ra, những lần gấp sau thường vẫn theo nếp gấp cũ ấy. Những người sử dụng máy may cũng như các máy móc, thiết bị khác đều biết ràng một khi máy móc, thiết bị được lập trình và khởi động, chúng sẽ tự động thực hiện lại quy trình như cũ vào những lần tiếp theo. Quy luật này cũng diễn ra tương tự đối với các loại nhạc khí. Quần áo hoặc găng tay sau khi sử dụng một thời gian sẽ hiện lên những nếp gấp trùng khớp với hình dạng cơ thể của người dùng, và những nếp gấp này sẽ càng lúc càng hiện rõ hơn nếu được sử dụng nhiều. Tuy phải băng qua núi đồi, các vùng miền khác nhau nhưng bao giờ sông, suối cũng sẽ tuôn chảy theo một lộ trình nhất định. Chỉ cần để ý một chút, chúng ta có thể nhận thấy quy luật này đang diễn ra khắp nơi, ở tất cả các sự vật và hiện tượng xung quanh mình.

Những mô tả trên giúp chúng ta hiểu thêm về bản chất của thói quen, để định hình những dải đất tinh thần mới, những "nếp gấp" mới. Và hãy luôn nhớ rằng: cách tốt nhất (một số người cho là cách duy nhất) để loại bỏ thói quen cũ là hãy tạo ra một thói quen mới để chế ngự và thay thế cho những thói quen không mong muốn. Tạo ra dải đất tinh thần mới sẽ khiến dải đất cũ không còn ở thế độc tôn nữa, và đến một lúc nào đó nó sẽ tự động biến mất. Những thói quen mới được hình thành, qua ngày ngày được rèn luyện sẽ trở thành một phản xạ tự nhiên. Việc tạo lập và định hình những thói quen tốt rất quan trọng, nên tôi không có ý định hối thúc bạn phải bắt đầu ngay. Hãy đều đặn rèn luyện và rèn luyện - như thể một người làm đường kiên nhẫn và tận tụy.

Các nguyên tắc sau đây sẽ giúp bạn định hình cho mình những thói quen mới tốt hơn:

1. Bước đầu tiên của quá trình hình thành một thói quen mới là bạn hãy xác định thật rõ tính cách, từng suy nghĩ và hành động của mình. Hãy nhớ rằng bạn đang thực hiện những bước đầu tiên để tạo nên một dải đất tinh thần mới, vạn sự khởi đầu nan, những bước đi đầu tiên bao giờ cũng khó khăn. Chính vì vậy, điều quan trọng là bạn phải xác định thật rõ hướng đi của mình để không phải bỡ ngỡ cho những lần thực hiện tiếp theo.

2. Tập trung chú ý cao độ vào thói quen mới mà bạn đang tạo lập, cố gắng loại bỏ ngay những ý nghĩ khiến bạn gợi nhớ đến thói quen cũ. Lúc này, tâm trí bạn chỉ nhằm để phục vụ cho việc rèn luyện thói quen mới mà thôi.

3. Hãy liên tục rèn luyện và thực hiện thói quen mới bất cứ khi nào có thể. Hãy chủ động tạo cơ hội để bạn có dịp rèn luyện. Thói quen mới sẽ dần trở thành một phản xạ bình thường nếu bạn kiên trì. Trong giai đoạn này, bạn hãy chủ động lên kế hoạch để điều phối thói quen mới và vận dụng nó vào cuộc sống của mình.

4. Lưu ý: Hãy kiên trì chống lại cảm giác muốn lặp lại thói quen cũ - phản xạ quá quen thuộc mà bạn đã định hình từ lâu. Cứ mỗi lần vượt qua được sự cám dỗ đó, bạn sẽ càng trở nên mạnh mẽ và kiên định hơn. Đến lần tiếp theo, bạn sẽ cảm thấy thoải mái và dễ dàng hơn khi phải đối mặt với sự cám dỗ một lần nữa. Ngược lại, mỗi lần bạn chào thua trước sự cám dỗ chính là một dịp để những phản xạ cũ làm chủ ý thức, khiến bạn trở nên yếu đuối, vô dụng. Ngay từ đầu, bạn phải thực sự kiên định. Hãy chứng tỏ sự quyết đoán và kiên trì của mình, hãy tỏ rõ khả năng làm chủ của bạn - ngay bây giờ.

5. Hãy chắc rằng bạn đang tạo lập một thói quen mới phù hợp và chuẩn bị đón nhận những thay đổi tích cực mà nó mang lại. Và khi đó, hãy tự tin để bản thân mình trải nghiệm những xúc cảm mới, đừng để bị chi phối bởi chút lưỡng lự hay nghi ngờ nào đó. Hãy vững tin sải bước trên con đường mình đã chọn, những điều đã trở thành quá khứ không thể ảnh hưởng đến bạn - hãy tin như thế. Chọn cho mình một mục tiêu, sau đó chủ động hoạch định ra một đường đi thật đúng đắn, nhất định bạn sẽ nhanh chóng đạt được trọn vẹn mục tiêu của mình.

Chúng ta dễ dàng nhận thấy có một sự tương đồng rõ nét giữa thói quen và hành vi tự ám thị: thông qua thói quen, một hành động được lặp đi lặp lại nhiều lần theo cách thức nhất định sẽ có xu hướng trở thành một phản xạ mặc định khó thay đổi, và cuối cùng chúng ta thực hiện nó theo phản xạ mà không cần nhiều đến

sự tập trung hay suy nghĩ. Chẳng hạn: khi chơi dương cầm, một người chơi đàn thuần thục vẫn có thể đánh một bản nhạc quen thuộc trong khi tâm trí của anh ta đang nghĩ về một việc khác.

Thông qua hành vi tự ám thị - như chúng ta đã cùng bàn luận ở chương trước - một ý nghĩ hay một mục tiêu nếu được lưu giữ trong não suốt thời gian dài sẽ có xu hướng trở thành một phản ứng tức thì của tiềm thức. Cứ như vậy, bộ não sẽ phát tín hiệu để cơ thể thực hiện những hành động cụ thể hướng đến mục tiêu đó và cuối cùng, những ý nghĩ hình thành trong đầu sẽ dần trở thành thói quen.

Chính vì vậy, tự ám thị là nguyên tắc đầu tiên chúng tôi đề xuất cho việc hình thành thói quen. Chúng ta hình thành thói quen thông qua hành vi tự ám thị, và cũng có thể sử dụng nguyên tắc này để loại bỏ những thói quen không mong muốn.

Tất cả những việc bạn cần làm khi muốn hình thành hay loại bỏ một thói quen chính là hãy kiên trì rèn luyện và vận dụng nguyên tắc tự ám thị. Để có thể chuyển một ý nghĩ hay một mục tiêu thành hiện thực, bạn cần thiết phải củng cố, duy trì những suy nghĩ về chúng trong tâm trí và kiên trì cho đến lúc chúng biến thành thói quen hành động.

Như vậy, yêu cầu quan trọng nhất là bạn cần kiên trì theo đuổi và tập trung vào mục tiêu đã chọn. Một khi đã tìm được cho mình một mục tiêu lý tưởng, cùng với việc phải biết cách theo đuổi đến cùng, bạn cần học cách kiên định trong suy nghĩ và hành động để hoàn thành mục tiêu ấy.

Kiên định với con đường mình đã chọn là điều không mấy dễ dàng. Rất nhiều người thông minh, tháo vát, cần cù nhưng vẫn không thể đạt đến mục tiêu chỉ vì họ còn thiếu sự kiên định và quyết tâm. Chính vì vậy, một khi đã xác định rõ mục tiêu, chúng ta cần nuôi dưỡng lòng kiên trì và quyết tâm, nhất định không để mình bị lung lay bởi khó khăn hay những tác động bên ngoài. Hẳn bạn biết rằng những người thợ săn miền viễn Tây ngày xưa một khi đã xác định con vật trước mặt là miếng mồi ngon, họ sẽ không bao giờ rời mắt khỏi nó, thậm chí là phải lần theo dấu con vật trong nhiều tuần liền và lắm lúc phải đối mặt với nguy cơ để vuột mất nó. Một khi đã say mồi, những người thợ săn kiên quyết theo đuổi đến cùng, cho tới lúc con mồi chấp nhận thua cuộc và đầu hàng vô điều kiện.

Lòng kiên định có khi trở thành lực cản trong giao tiếp, nếu bạn

gặp phải một người quá cứng rắn. Chúng ta có thể gọi những người như vậy là có "ý chí" mạnh mẽ và suy cho cùng, đó chính là sự theo đuổi đến cùng những điều mình đã tin tưởng và chọn lựa - cũng giống như việc người thợ điêu khắc giữ chặt dùi đục trong tay và duy trì lực đẩy vào dụng cụ cho đến khi tạo được hình dạng như họ mong muốn.

Tuy nhiên, dù cho một người có kiên định đến mức nào nhưng nếu anh ta không học được cách vận dụng sức mạnh ý chí, hẳn anh ta sẽ không thể đạt được kết quả tốt nhất. Vì thế, chúng ta cần biết cách xác định mục tiêu và kiên trì theo đuổi đến cùng cho đến lúc mục tiêu đó được chuyển thành hành động như mong muốn. Việc này không chỉ xảy ra trong hôm nay hay ngày mai mà cần được thực hiện trong suốt cuộc đời của mỗi người.

Ngài Thomas Fowell Buxton đã nói: "Càng trải nghiệm nhiều, tôi càng nhận ra điều tạo nên sự khác biệt lớn nhất giữa mọi người, giữa sự yếu đuối và lòng dũng cảm, giữa điều tầm thường và điều kỳ diệu chính là nghị lực hay lòng kiên trì - một khi đã xác định được mục tiêu thì dù sống dù chết nhất định phải đạt cho bằng được. Lòng kiên trì sẽ giúp chúng ta thực hiện tất cả mọi việc. Tài năng hay cơ hội chưa hẳn là yếu tố quyết định, một người nếu không có lòng kiên trì thì vĩnh viễn chỉ là một sinh vật có hai chân di động mà thôi".

Donald G. Mitchell lại cho rằng: "Lòng kiên định thể hiện giá trị của mỗi người, không phải là những quyết tâm không vững vàng, những mục tiêu hời hợt mà chính là ý chí mạnh mẽ và tinh thần không hề mệt mỏi quyết tâm vượt qua mọi trở ngại - giống như hình ảnh một cậu bé trượt tuyết băng qua những sườn đồi nhấp nhô trong lớp tuyết dày sẽ ngỡ ngàng và thích thú khi trải nghiệm những xúc cảm mới trước một khung cảnh ngoạn mục như thế. Ý chí khiến con người trở nên phi thường".

Disraeli thì nói: "Khi con người sống cùng mục tiêu của mình thì sớm muộn gì cũng sẽ đạt được mục tiêu đó, không trở ngại nào có thể ngăn cản ý chí và quyết tâm của con người".

John Simpson từng nhận định: "Khát khao cháy bỏng và ý chí kiên cường sẽ giúp con người tạo nên những điều tưởng chừng như không thể".

Còn John Foster thì khẳng định: "Những trở ngại trong cuộc sống đều tác động đến tinh thần mỗi người, và thật kỳ diệu khi thấy rằng chúng không thể đánh bại một tinh thần kiên định, mạnh

mẽ. Nỗi lo về sự thất bại có thể xâm chiếm hết tâm trí, nhưng lập tức chúng bị đào thải bởi sự vững vàng và chín chắn trong suy nghĩ. Đó chính là lúc một tinh thần thép được công nhận. Khoảnh khắc quyết định là khi tâm trí xóa bỏ hoàn toàn những ý nghĩ tiêu cực, thay vào đó chỉ còn là sự bình yên và cảm giác tự do".

Tổng thống Mỹ Abraham Lincoln từng có vài lời về tướng Grant - sau này trở thành Tổng thống thứ 18 của Mỹ: "Ông ấy là một con người kiên định. Ông không dễ xúc động, và là người có tinh thần thép. Mọi việc Grant đã nói ra thì không gì có thể khiến ông lay chuyển".

Bạn có thể phản đối rằng những lời trích dẫn trên đều tập trung nói đến ý chí con người hơn là nói về lòng kiên định. Nhưng nếu ngừng lại để suy ngẫm một chút, bạn sẽ nhận ra điều ngụ ý ở đây chính là ý chí kiên định không hề bị lay chuyển của con người. Người có ý chí nhưng không giữ vững được quyết tâm sẽ không thể đạt được những mục tiêu mình đã đề ra. Ý chí chẳng khác gì một chiếc dùi đục, còn lòng kiên trì chính là lực giữ cho chiếc dùi ở ngay đúng vị trí cần chạm khắc. Bạn không thể nào diễn đạt thành công những câu trích dẫn của những nhân vật nổi tiếng mà không sử dụng giọng đọc dõng dạc, môi mím chặt, hàm đanh lại - những biểu hiện nhằm nhấn mạnh ý chí, quyết tâm của người viết.

Nếu thiếu lòng kiên định, bạn cần bắt đầu tự rèn luyện cho mình theo hướng hình thành thói quen bám sát và theo đuổi mọi vấn đề đến cùng. Động thái này giúp hình thành trong bạn một thói quen mới, đồng thời cũng sẽ kích thích những tế bào não mới phát triển để thích ứng với những thay đổi mà bạn đang nhắm đến. Hãy hướng trí não vào các hoạt động thường ngày như chuyện học hành, công việc, sở thích cho đến khi bạn thấy rằng mình có khả năng chống lại những tác động tiêu cực từ bên ngoài. Tất cả chỉ là vấn đề kiên trì rèn luyện và thói quen sẽ tự động được hình thành. Hãy luôn gợi nhớ hình ảnh chiếc dùi đục được giữ ngay ngắn trên vị trí cần chạm khắc như ví dụ chúng tôi đã chia sẻ cùng bạn bởi nó sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều. Và hãy kiên trì đọc đi đọc lại chương này cho đến khi bạn dung nạp được nhiều ý tưởng mới và biến chúng thành hiện thực. Bằng cách này, bạn sẽ rèn luyện được lòng kiên trì và sớm nhận ra những kết quả tốt đẹp từ đó.

Nhẫn nại, kiên trì là phẩm chất được đề cao trong câu ca dao quen thuộc: "Nước chảy đá mòn". Nếu ngồi ngẫm nghĩ lại, chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng lòng kiên trì luôn đóng một vai trò đặc biệt

quan trọng với những thành công, và cả những thất bại mà bạn đã trải nghiệm.

Trong nhiều trường hợp, tài năng của con người có thể so kè cùng nhau, có thể hai người tài giỏi tranh tài với nhau và rất khó để phân định thắng bại. Nhưng chiến thắng chỉ dành cho một người; và chúng ta sẽ thấy người thành công chính là người có lòng kiên trì và nhẫn nại, còn người kia thất bại chỉ vì anh ta quá hấp tấp và vội vàng.

Hành vi tự ám thị, lòng kiên trì và thói quen là bộ ba các phản ứng, phản xạ của cơ thể. Lòng kiên trì chính là chất keo kết dính hành vi tự ám thị và thói quen cho đến lúc chúng hòa lẫn vào nhau và trở thành một phản xạ bình thường của cơ thể.

Chúng ta chỉ có thể rèn luyện lòng kiên trì thông qua việc củng cố và vun đắp niềm tin vào chính mình! Điều đó giải thích vì sao chúng tôi đã rất tâm huyết với bài học về lòng tự tin và nhấn mạnh tầm quan trọng của nó trong lĩnh vực tâm lý học ứng dụng. Ý tưởng chủ đạo của bài học này chính là nó có thể chỉ ra chính xác cách vận dụng những khả năng tiềm ẩn của mỗi người, và làm thế nào chúng ta phát triển được những khả năng này với niềm tin mà mình luôn ấp ủ.

***Hãy xem lại bài học về lòng tự tin và suy ngẫm!***

Đằng sau những trang viết này, bạn sẽ tìm thấy bí mật của sự thành công, nắm trong tay chìa khóa để có được ý chí kiên định. Bạn sẽ nhận thấy có một sức mạnh - khá mơ hồ đang định hình trong trí não và lan truyền khắp cơ thể - khiến bạn nảy ra ý muốn phải bước ra ngoài và làm một điều gì đó!

Việc làm ý nghĩa nhất mà bất kỳ người thầy nào cũng có thể làm cho bạn chính là giúp bạn nhận ra những khả năng tiềm ẩn của mình, đánh thức một phần tiềm thức đã ngủ quên trong bạn và truyền cảm hứng giúp bạn cảm nhận được sự cần thiết và quyết tâm hoàn thành những mục tiêu. Kiến thức sẽ không giúp ích nhiều nếu bạn không chủ động tìm nguồn cảm hứng và bắt đầu hành động.

Đến một lúc nào đó, lòng kiên trì sẽ đánh thức khả năng tiềm ẩn của bạn, và bạn có thể vượt qua tất cả trở ngại và thẳng bước trên con đường hướng đến mục tiêu. Bạn nhận ra mình đã và sẽ luôn sở hữu một sức mạnh vô hình, nhưng phải đến khi bạn chủ động đánh thức thì nó mới phát huy tác dụng.

Một khi khám phá ra nguồn sức mạnh bấy lâu nay đã ngủ quên trong tiềm thức, bạn sẽ trở thành một cá thể tự chủ và mạnh mẽ, không ai có thể thống trị hoặc xem bạn như một phương tiện làm lợi cho họ. Khi đó, bạn sẽ nhận ra sức mạnh tinh thần của mình, cũng như con ngựa đến lúc bắt đầu cất vó mới biết nó có sức chạy như thế nào. Cứ như thế, bạn sẽ không để một ai hay một thế lực nào có thể ngăn cản bạn tiến về phía trước.

Nếu làm theo những chỉ dẫn đã trình bày, chắc chắn bạn sẽ khám phá thành công nguồn sức mạnh này. Đồng thời, bạn sẽ nhận thấy sức mạnh đó chính là yếu tố giúp cho loài người chúng ta đã, đang và vẫn luôn duy trì và phát triển so với những loài sinh vật bậc thấp khác.

Và có lẽ đây là thời điểm thích hợp để tôi giới thiệu cùng bạn một quyển sách khác sẽ làm giàu thêm cho tủ sách của bạn - nó sẽ giúp bạn khám phá nhiều điều thú vị về quá trình tiến hóa của loài người. Đó là quyển sách có tựa The Ascent of Man (Sự lên ngôi của loài người) của tác giả Henry Drummond.

Nếu có thể, bạn hãy tìm đọc cuốn sách này để tiếp cận với lĩnh vực tâm lý học thông qua việc phân tích quá trình tiến hóa của con người. Chương "Khai sáng trí tuệ" (The Dawn of Mind) được xem là chương giàu ý nghĩa và giá trị nhất của quyển sách. Chúng tôi khuyến khích bạn tìm đọc quyển này cùng một số quyển sách khác sẽ được giới thiệu ở những phần tiếp theo bởi vì chúng đều có liên quan đến một vấn đề mà chúng tôi muốn bàn luận ngay sau đây: Sự tác động của môi trường.

***Sự tác động của môi trường***

Như đã nói, mỗi chúng ta đều bị tác động bởi các yếu tố từ môi trường sống xung quanh mình. Môi trường ở đây được hiểu với một nghĩa rất rộng. Nó bao hàm những quyển sách chúng ta đã đọc, những người chúng ta đã tiếp xúc, nơi chúng ta sống, công việc chúng ta đang làm, đất nước chúng ta đang cư ngụ, đến cả những bộ quần áo ta đang khoác trên người, những bài hát chúng ta nghe và tất cả những dòng suy nghĩ đang ngự trị trong tâm trí chúng ta.

Mục đích của phần thảo luận về vấn đề môi trường là để chỉ ra mối liên hệ trực tiếp giữa môi trường và tính cách mỗi người, đồng thời chúng tôi muốn nhấn mạnh tầm quan trọng phải tạo ra một môi trường sống lành mạnh mà ở đó, tất cả mọi người đều có thể tìm thấy lý tưởng và mục tiêu của cuộc đời mình!

Bộ não tiếp thu mọi tác động từ môi trường bên ngoài, chính vì vậy hãy để mỗi con người tự chọn lựa cho mình một môi trường sống phù hợp, có thể gợi lên nguồn cảm hứng và lòng nhiệt thành để chúng ta đạt đến lý tưởng và hoàn thành những mục tiêu đã định.

Nếu môi trường sống hiện tại không như bạn mong muốn, đừng ngần ngại thay đổi nó! Việc đầu tiên cần làm là hãy tự hình dung trong tâm trí mình hình ảnh của môi trường mới mà bạn tin rằng ở đó, bạn có thể phát huy mọi khả năng và có thể vun đắp những cảm xúc, những tố chất thật sự của mình để bạn ngày càng tiến gần hơn đến mục tiêu.

Bước đầu tiên bạn cần làm khi bắt đầu mọi việc chính là phát huy tính sáng tạo và liên tưởng. Bạn cần hình dung càng rõ ràng, cụ thể càng tốt những điều mà bạn dự định sẽ biến chúng thành hiện thực. Đây là bước quan trọng mà bạn không thể bỏ qua! Việc tạo dựng một môi trường sống như mong muốn hay việc đạt được những gì bạn hằng ấp ủ cũng không nằm ngoài nguyên tắc này.

Những đối tượng bạn tiếp xúc hằng ngày sẽ tạo thành một phần quan trọng trong môi trường bạn sống, ảnh hưởng lớn đến sự phát triển cũng như sự thụt lùi của bạn. Chính vì vậy, bạn cần phải chọn lựa những người đồng cảm để chia sẻ về mục tiêu và lý tưởng sống, bạn cũng cần tiếp xúc với những người mà quan niệm sống của họ có tác dụng khuyến khích và tạo cảm hứng cho bạn. Nếu chẳng may có ai đó trong số những người mà bạn tiếp xúc hằng ngày chỉ nhìn thấy mặt tiêu cực của cuộc đời - một người chỉ luôn phàn nàn và than trách, chỉ nói về những thất bại và những khiếm khuyết của con người - hãy mạnh dạn loại bỏ người đó ra khỏi danh sách ngay khi bạn có thể.

Mỗi lời nói bạn nghe thấy, mỗi hình ảnh bạn chứng kiến, mỗi xúc cảm bạn có được từ môi trường đều sẽ đọng lại và tác động đến suy nghĩ của bạn. Như vậy, bạn có nhận ra tầm quan trọng của việc điều phối và kiểm soát những yếu tố tác động đến tư tưởng của mình, hay nói đúng hơn là kiểm soát môi trường mà bạn đang sống? Bạn có thấy được ý nghĩa của việc tìm đọc các quyển sách liên quan đến mục tiêu và lý tưởng của bạn? Bạn có thấy tầm quan trọng của việc tiếp xúc với những người có cùng mục tiêu, cùng lý tưởng, những người sẽ truyền cảm hứng và khuyến khích bạn hành động để đạt được tâm nguyện của mình?

Thông qua nguyên tắc ám thị, mỗi lời nói bạn nghe thấy và mỗi hình ảnh bạn tận mắt chứng kiến sẽ tác động đến hành động của

bạn. Dù cho bạn có nhận thức được hay không thì bạn vẫn đang tiếp nhận và thấm nhuần từng hành động, suy nghĩ và mỗi cử chỉ của những người bạn tiếp xúc hằng ngày. Tiếp xúc với một người xấu trong thời gian dài sẽ khiến tâm trí bạn bị chi phối bởi những ý nghĩ xấu xa của họ. Đó là lý do vì sao chúng ta cần tránh tiếp cận với những người không tốt. Sự thật là quan hệ với người xấu sẽ khiến bạn để lại hình ảnh không tốt trong mắt người khác - lý do này hẳn đã đủ để bạn cần xem lại mối quan hệ với những con người như vậy. Tuy nhiên, một lý do quan trọng hơn chính là không sớm thì muộn, bạn sẽ có xu hướng dung nạp những ý nghĩ không tốt của họ và biến chúng trở thành những suy nghĩ của chính bạn!

Chúng ta đang sống trong một môi trường mà ta vẫn gọi là nền văn minh hiện đại. Các nhà khoa học hàng đầu thế giới tin rằng môi trường thiên nhiên được hình thành cách đây hàng triệu năm và đến nay không ngừng biến đổi thông qua quá trình tiến hóa.

Chúng ta hãy nghĩ xem liệu trong vòng chưa đến hai mươi năm nữa, môi trường sống ngày nay sẽ trở nên như thế nào. Không cần chờ đến hàng nghìn năm như là quá trình tiến hóa, chỉ trong vòng chưa đến hai mươi năm nữa, chúng ta sẽ thấy được sức mạnh và tầm ảnh hưởng của môi trường đối với cuộc sống loài người. Một đứa trẻ được sinh ra và lớn lên trong thiên nhiên hoang dã sẽ vẫn giữ bản năng hoang dã; nhưng cũng đứa trẻ ấy nếu được nuôi dưỡng trong một gia đình học thức, nề nếp, được giáo dục tốt sẽ loại bỏ được hầu hết bản năng hoang dã và sớm thích nghi với môi trường sống văn minh.

Nói cách khác, giống nòi bị triệt tiêu cũng nhanh như khi nó tiến hóa thông qua tác động của môi trường sống.

Trang phục bạn khoác trên người cũng tác động đến tâm lý của bạn bởi vì nó phần nào nói lên môi trường xung quanh bạn. Những bộ trang phục nhàu nát, cũ kỹ khiến bạn trở nên thiếu sức sống và giảm tự tin. Ngược lại, trang phục lịch sự, gọn gàng, sạch sẽ lại giúp bạn cảm thấy tự tin và rảo bước nhanh hơn như đang đi trên con đường quen thuộc. Chúng tôi thiết nghĩ không cần phải giải thích cặn kẽ sự khác biệt giữa những bộ trang phục công sở của ngày thường và bộ trang phục xuống phố vào dịp cuối tuần bởi vì tự bản thân bạn đã quá quen với hai cảm giác này. Với bộ trang phục công sở, bạn dễ dàng cảm thấy tự ti ngay nếu ai đó ăn mặc chỉn chu và bắt mắt hơn bạn; còn với trang phục dạo phố, bạn tự tin khi được gặp gỡ bạn bè và những người cùng vị trí với

mình. Chính vì vậy, không những người khác phán xét mình qua cách ăn mặc trong lần gặp đầu tiên, mà chính chúng ta cũng tự phán xét bản thân qua những bộ trang phục mình khoác trên người. Để chứng minh cho điều này, bạn hãy thử nhớ lại cảm giác khó chịu và cáu gắt của mình khi chẳng may bộ quần áo bên trong của mình bị vấy bẩn, mặc dù những phần trang phục bên ngoài đều rất chỉn chu và hợp mốt, và dĩ nhiên phần trang phục lót thì người ngoài không thể nhìn thấy được.

Phụ nữ tiêu tốn khá nhiều tiền cho trang phục lót. Dù rằng không ai có thể nhìn thấy chúng ngoài họ thì phụ nữ cũng vẫn dành cả ngày, thậm chí hàng tuần để chăm chút cho chúng. Điều này chứng tỏ phụ nữ có lòng kiêu hãnh khá cao, nếu không nói là cao hơn rất nhiều so với đàn ông. Những phụ kiện trang trí thêm cho bộ trang phục và điệu bộ, tác phong của người phụ nữ cũng đóng một phần quan trọng giúp bước đi của họ thêm phần duyên dáng và uyển chuyển. Phụ nữ luôn được xem là phái đẹp cũng vì vậy.

Nhân nói về đề tài trang phục, tôi muốn chia sẻ một kỷ niệm đã giúp tôi hiểu rõ hơn tầm ảnh hưởng của trang phục đối với tâm lý con người. Một lần, một người bạn là chuyên gia trị liệu nổi tiếng mời tôi đến phòng khám của anh. Trong lúc ở đó, anh ta thuyết phục tôi cởi bỏ quần áo để giúp tôi tiến hành trị liệu miễn phí. Sau khi trị liệu xong, tôi được một phụ tá dẫn đến văn phòng của anh, trên người tôi chỉ có độc nhất chiếc quần cộc mà tôi đã mặc trong lúc tiến hành trị liệu. Ngồi đối diện phía bên kia chiếc bàn lớn màu gụ là người bạn của tôi - chuyên gia trị liệu trong bộ đồng phục làm việc trang trọng và lịch sự. Sự đối nghịch về trang phục giữa hai chúng tôi khiến tôi vô cùng lúng túng và ngượng ngập. Tôi tưởng tượng ra cảnh một người đàn ông sơ suất bước ra khỏi phòng thay đồ và sững sờ nhận ra mình đang đứng trong một căn phòng dạ tiệc đông người mà cứ nghĩ rằng đó là một nhà kho chứa đồ cũ nát.

Đó là một sự cố khó quên của tôi! Người bạn của tôi cũng là một nhà tâm lý học, anh ta hiểu rất rõ tác động của tình huống này đến khách hàng tiềm năng - là tôi khi đó. Việc đón tiếp tôi đã được "dàn dựng" sẵn, và tác giả không ai khác chính là người đang ngồi đối diện với tôi trong bộ quần áo trang trọng kia.

Chính lúc đó, người bạn của tôi chào mời tôi hãy mua dịch vụ trị liệu của anh, và tôi đồng ý. Sau khi quay về phòng, mặc quần áo và phân tích lại mọi chuyện, tôi nhận ra rằng chính bối cảnh được sắp đặt khéo léo đã làm cho tôi dễ dàng đồng ý với lời mời của anh ấy.

Những trang phục phù hợp sẽ tác động đến chúng ta theo hai cách. Thứ nhất: mang lại sự tự tin cho người mặc, thể hiện rằng chúng ta là những người lịch sự biết chọn lựa trang phục phù hợp, ngay cả trong những tình huống thông thường. Thứ hai: trang phục phù hợp sẽ tạo được ấn tượng tốt nơi người đối diện. Ấn tượng ban đầu của những lần gặp mặt đầu tiên xuất phát từ việc quan sát cách ăn mặc và tác phong người đối diện. Bằng cách này, chúng ta thường dễ nảy sinh những nhận định đầu tiên về đối phương: họ là người tốt, xấu hay là người tầm thường - trước cả khi đối phương chính thức mở lời. Như vậy, chỉ cần qua cách ăn mặc và tác phong trong lần gặp đầu tiên, chúng ta đã để lại ấn tượng - hoặc tốt, hoặc xấu - nơi người đối diện.

Số tiền đầu tư vào những bộ trang phục phù hợp không bị xem là khoản xa xỉ mà là một sự đầu tư đúng hướng và chắc chắn mang lại lợi ích. Chúng ta không thể thờ ơ với hình thức bên ngoài của mình, không chỉ vì các tác động của nó đối với tâm lý mà quan trọng hơn, nó còn thể hiện sự tôn trọng của chúng ta đối với mọi người trong mối quan hệ xã hội cũng như công việc. Từng nhận định được trình bày ở đây đều dựa trên những nguyên tắc khoa học. Điều quan trọng nhất bạn cần nhớ chính là giá trị của con người cũng được đánh giá thông qua cách ăn mặc và tác phong của họ - đây là yếu tố tạo nên một môi trường giao tiếp lành mạnh, không chỉ ảnh hưởng đến chúng ta mà đến tất cả những người chúng ta có dịp tiếp xúc.

Tiếp theo đề tài trang phục, chúng tôi muốn đề cập đến một nhân tố quan trọng khác góp phần tạo nên môi trường sống của con người - đó là nơi làm việc. Nhiều thử nghiệm đã chứng minh rằng môi trường làm việc ảnh hưởng rất lớn đến tinh thần và nhiệt tình làm việc của mỗi người. Một cửa hiệu hoặc một văn phòng bừa bộn, bẩn thỉu sẽ khiến các nhân viên sa sút tinh thần và mất cảm hứng làm việc. Trái lại, một nơi làm việc gọn gàng, ngăn nắp và sạch sẽ tất yếu sẽ mang lại những hiệu quả lao động cao.

Trong vài năm gần đây, những ông chủ biết cách ứng dụng các nguyên tắc tâm lý để thúc đẩy năng lực và nhiệt tình làm việc của nhân viên đều nhận lại nhiều kết quả tích cực. Cách họ làm rất đơn giản: thay đổi và sửa sang nơi làm việc sao cho thật thông thoáng, ngăn nắp và tạo không khí làm việc thoải mái, dễ chịu.

Bên cạnh những tiện nghi kỹ thuật mà một số nhà lãnh đạo thường trang bị cho nhân viên như một biện pháp thúc đẩy tinh thần làm việc và làm tăng tính hiệu quả cho công việc, giờ đây họ chú ý xây dựng những không gian mới như lắp đặt hồ cá, nhà

nghỉ, sân tennis và cả thư viện có trang trí hình ảnh và các bức tượng điêu khắc nhằm mang lại cảm giác thoải mái và gần gũi cho nhân viên của mình.

Một ông chủ của tiệm giặt ủi nọ ở Chicago luôn đạt năng suất làm việc cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh của mình, đặc biệt vào những thời điểm mà rất khó nhờ cậy vào sự giúp đỡ của bất kỳ ai. Ông chỉ dùng một phương pháp hết sức bất ngờ: đặt trong phòng làm việc của mình một chiếc đàn dương cầm và thuê một cô gái ăn mặc trang nhã chơi đàn trong suốt thời gian làm việc. Phòng giặt ủi của ông nằm ở tầng trệt của một tòa nhà, sự xuất hiện của các nhân viên nữ trong trang phục áo trắng, đội mũ và mang tạp dề cùng gương mặt tươi tắn đã thu hút được sự chú ý của rất nhiều người. Riêng đối với bản thân những người thợ giặt ủi, một không gian làm việc thân thiện và thoải mái như thế đã khiến họ gia tăng năng suất rất cao.

Trong khi đó, các đối thủ cạnh tranh của ông chỉ trang bị một phòng giặt ủi loại trung bình với đội ngũ nhân viên ăn mặc xuề xòa, không gian làm việc bề bộn khiến khách hàng bước ra từ tiệm của họ mang nặng cảm giác là đến nhận về những thứ không mong muốn hơn là nhận về những bộ trang phục sạch sẽ, thơm tho. Qua đây, hẳn bạn đã nhận ra lợi ích của việc trang bị một dây chuyền làm việc có hệ thống và cả tầm quan trọng của việc vừa quan tâm đến mục tiêu lợi nhuận nhưng đồng thời cũng phải quan tâm đến cảm giác của các nhân viên cấp dưới.

Chẳng bao lâu nữa, âm nhạc sẽ trở thành một phần không thể thiếu trong các cửa hiệu và xí nghiệp lao động phổ thông. Âm nhạc giúp người nghe cảm thấy thư thái và có tác dụng truyền cảm hứng - cả hai yếu tố này đều rất cần thiết hỗ trợ người thợ đạt hiệu quả tối đa trong công việc. Một người thợ không thể đạt được hiệu quả công việc cao nếu anh ta không yêu thích công việc và cảm thấy không thoải mái với môi trường làm việc của mình. Chính vì vậy, âm nhạc là sự lựa chọn phù hợp - năng suất làm việc của người thợ có thể tăng từ 10% lên đến 50% mà họ không hề bị tiêu hao thể lực hơn bình thường.

Trong thời chiến, khi hầu hết công nhân Mỹ đều bị đưa vào các xí nghiệp sản xuất phục vụ chiến tranh, họ tìm thấy nguồn cảm hứng làm việc thông qua các bài hát sôi động như “Over There”, “Dixie” hay “Yankee Doodle”. Trong những trường hợp như vậy, một công nhân dây chuyền sản xuất có thể dễ dàng tăng năng suất của mình lên gấp đôi và đồng thời ít cảm thấy mệt mỏi hơn khi làm việc vào ban đêm!

Nếu bạn nghi ngờ về tác dụng truyền cảm hứng của âm nhạc, bạn hãy thử quan sát những người đang khiêu vũ hoặc đang trượt băng theo âm nhạc. Một người sẽ có thể khiêu vũ và trượt băng đến tận mười hai giờ đêm dù rằng cả ngày hôm đó họ đã phải làm việc vất vả tại nơi làm việc và hoàn toàn duy trì được cảm hứng làm việc cho ngày hôm sau - tất cả chỉ nhờ vào tác dụng tuyệt vời của âm nhạc.

Chúng tôi tự hỏi vì sao các nhà lãnh đạo không quan sát các vũ công và các tay chơi trượt băng để ứng dụng liệu pháp âm nhạc cho nhân viên của mình nhằm kích thích họ làm việc hăng say hơn. Âm nhạc đã giúp các vũ công và các nghệ sĩ trượt băng có thêm nguồn cảm hứng và không cảm thấy mệt mỏi dù đã trải qua thời gian luyện tập rất dài và mất nhiều công sức!

Lợi ích và tầm quan trọng của việc cải tạo, thay đổi điều kiện và môi trường làm việc đã phần nào được khẳng định. Tính hiệu quả của bất kỳ công việc nào cũng xuất phát từ trí não con người! Con người có thể tạo ra những kết quả mới tốt đẹp hơn nếu như họ muốn như vậy! Do đó, vấn đề chính là chúng ta phải tìm ra phương pháp, cách thức, phương tiện cũng như tạo ra không gian phù hợp, cộng thêm các điều kiện làm việc ưu đãi nhằm khuyến khích mọi người cố gắng làm việc và làm việc hết mình!

Môi trường là một trong những yếu tố đầu tiên mà một nhà tư vấn cần phải lưu tâm và nghiên cứu. Và một người không thể trở thành nhà tư vấn hiệu quả nếu họ không thấu hiểu tâm lý con người.

Nhớ lại ước mơ thời thơ ấu của mình, tôi càng bị thuyết phục bởi lời nhận định trên. Vì giả sử tôi chọn công việc trong ngành nông trại và cùng làm việc với một nhóm bạn thì chắc chắn, tôi sẽ cho xây dựng một sân bóng chày hoặc trang bị sân bãi để chơi những trò mà bọn con trai thường thích. Cứ thế, sau khi chúng tôi hoàn thành những công việc được giao, chúng tôi sẽ chạy nhanh đến đó để thư giãn và tìm lại nguồn cảm hứng.

Có một động lực làm việc như vậy, một cậu bé (và ngay cả chúng ta - "những đứa trẻ nhiều tuổi") sẽ tăng cảm hứng làm việc và xua tan cảm giác mệt mỏi. Mọi người vẫn thường nói "Làm mà không chơi phí hoài tuổi trẻ" - điều này hơn cả một chân lý, nó đã được khoa học chứng minh với những bằng chứng cụ thể.

Từ nhà lãnh đạo cho đến nhân viên cấp dưới sau khi đọc qua bài học này chắc chắn đều nhận ra giá trị của việc giải trí, thư giãn

trong công việc cũng như tầm quan trọng của không gian và môi trường làm việc. Riêng với nhà lãnh đạo, đây không chỉ là một ý tưởng mang tính thực tiễn mà còn là một chiến lược giúp họ củng cố vị trí của mình trong lòng nhân viên.

***Và bạn cũng không ngoại lệ!***

Nếu bạn đã chuyên tâm rèn luyện bài học về lòng tự tin trong chương trước, tôi tin chắc bạn đang đi đúng hướng và mở ra cơ hội mới để phát huy vị trí lãnh đạo của mình. Điều cần thiết bây giờ là một ý tưởng lớn giúp bạn hoàn thành hành trình khám phá này. Và có lẽ, bạn sẽ tìm thấy chúng trong những trang viết sau đây!

Một ý tưởng lớn là điều mà tất cả chúng ta đều cần trong cuộc sống. Nhiều người trong chúng ta đi hết đời mình với biết bao suy nghĩ ngổn ngang trong đầu, nhưng không thể tìm ra một ý tưởng lớn có giá trị! Khi bạn nghiệm ra cho mình một ý tưởng lớn, rất có thể đó sẽ là những điều có ích cho các thế hệ sau! Một ý tưởng lớn có thể là việc bạn tìm ra cách tiết giảm chi phí tiêu dùng cho mọi người, hoặc bạn khuyến khích mọi người tự khám phá sức mạnh tinh thần của mình và vận dụng nó vào cuộc sống, cũng có thể là ý tưởng giúp mọi người cảm thấy vui vẻ, dễ chịu trong công việc bằng cách cải thiện môi trường và điều kiện làm việc. Nếu những việc bạn làm không nhằm hướng đến những điều này, có thể đó chưa hẳn được xem là những ý tưởng lớn.

Trong nền văn minh hiện đại, con người thường quên đi nhu cầu nghỉ ngơi và thư giãn của mình, cũng như của mọi người. Vấn nạn mà con người đang đối mặt chính là xu hướng làm việc không ngừng nghỉ của lực lượng lao động. Đây chính là cơ hội tốt để bạn đưa ra những ý tưởng vượt trội. Nhu cầu cải thiện và thay đổi môi trường làm việc cho người lao động ngày càng trở nên bức thiết. Còn gì đáng trân trọng hơn việc bạn cống hiến cả đời mình để giúp cải thiện môi trường và không gian làm việc cho những người lao động? Nếu làm được điều ấy, bạn sẽ cảm nhận trọn vẹn sự mãn nguyện và hài lòng khi nhận ra mình có thể mang lại hạnh phúc cho những người đang cần đến sự quan tâm của xã hội!

Ích lợi từ việc làm này không hẳn chỉ được thể hiện ở mặt vật chất, mà chính là sự hài lòng của người lao động khi họ được tôn trọng, được hưởng những ưu đãi xứng đáng về môi trường cũng như các điều kiện làm việc khác. Và nhân đây, chúng tôi muốn bàn đến khía cạnh cuối cùng trong đề tài môi trường sống của con

người - môi trường tinh thần.

Cho đến lúc này, chúng tôi đã bàn luận về những mặt nổi của vấn đề môi trường như trang phục, nơi làm việc và những người chúng ta tiếp xúc hàng ngày. Tuy nhiên, xét về khía cạnh môi trường tinh thần - tức những diễn biến tâm tư tình cảm diễn ra trong bản thân mỗi người - mới chính là vấn đề quyết định. Trạng thái tinh thần thể hiện những cung bậc tâm lý đã được não xác nhận. Nói tóm lại, những thay đổi của môi trường bên ngoài sẽ là chất xúc tác tạo ra những biến đổi tâm lý bên trong. Tác động từ môi trường bên ngoài sẽ được dẫn truyền đến não, được não xử lý và tạo nên xúc cảm tinh thần cho mỗi người.

Chúng ta có thể bồi đắp những xúc cảm tinh thần tích cực bằng cách chủ động tạo ra chúng và loại bỏ tất cả những ý nghĩ tiêu cực ra khỏi tâm trí. Tuy nhiên, bạn không thể hoàn toàn tránh được những diễn biến tâm lý tiêu cực. Trạng thái tinh thần với các diễn biến nội tâm sẽ thôi thúc con người phải hành động. Tinh thần tốt giúp cơ thể thực hiện hành động một cách chính xác. Chính vì vậy, chúng tôi khẳng định trạng thái tinh thần là yếu tố quyết định chất lượng cuộc sống của mỗi người.

***Tạo hóa mang trong mình một sức mạnh vĩ đại:***

***"Hãy nói với ta ngươi muốn gì, ta sẽ giúp ngươi toại nguyện". Vậy mà rất nhiều người đã không dám nhận ra ước muốn thực sự của mình, cũng không đủ dũng cảm mưu cầu ước muốn đó lần thứ hai. Đó cũng là lý do giải thích vì sao một số người không bao giờ có thể biến ước mơ của mình thành sự thật. Cho nên, cuộc sống là phải có lý tưởng, và hãy sống hết mình vì lý tưởng đó.***

# 8

# RÈN LUYỆN KHẢ NĂNG GHI NHỚ

Những nguyên tắc thúc đẩy hoạt động của trí não để tạo ra ký ức cho con người đã hình thành nên một phạm trù quan trọng của lĩnh vực tâm lý học - phạm trù trí nhớ. Sở hữu một trí nhớ tốt là bạn đang sở hữu một tài sản quý. Trí nhớ tốt được hiểu đơn giản là khả năng ghi nhớ tên họ, diện mạo của những người ta từng gặp hay khả năng hồi tưởng những cảm xúc mà ta từng trải nghiệm một lần.

Sau đây, chúng tôi muốn thảo luận cùng bạn ba nguyên tắc chính của phạm trù trí nhớ:

1. Sự ghi nhớ: Là việc tiếp nhận những tác động bên ngoài thông qua các giác quan và lưu giữ cảm giác đó vào tiềm thức. Quá trình này cũng giống như việc lưu hình ảnh vào tấm kính tăng độ nhạy của máy ảnh.

2. Khả năng gợi nhớ: Là việc hồi tưởng những cảm giác đã được lưu vào tiềm thức và làm sống dậy những cảm giác đó. Quá trình này được ví von như khi bạn rà soát một danh mục thẻ và chọn ra những thẻ đã được lưu trữ dữ liệu trước đó.

3. Sự xác nhận: Là khả năng nhận ra một cảm giác quen thuộc khi nó xuất hiện trong tâm trí. Bằng cách này, chúng ta có thể phân biệt được sự khác nhau giữa trí nhớ và sự tưởng tượng.

***Vận dụng hiệu quả ba nguyên tắc của phạm trù trí nhớ***

Đầu tiên, bạn hãy cụ thể hóa cảm nhận của mình bằng cách tập trung phân tích, giống như một nhà nhiếp ảnh canh chỉnh ống

kính để bắt được những hình ảnh đẹp. Cũng vì vậy, chúng ta cần cho bộ não của mình thời gian để xử lý và lưu lại những cảm giác, hình ảnh mà chúng ta mong muốn.

Thứ hai, hãy liên hệ điều bạn muốn ghi nhớ với một vật thể, một cái tên hay một nơi mà bạn quen thuộc và có thể gợi nhớ nhanh chóng. Chẳng hạn: bạn có thể liên hệ đến quê nhà của mình, mẹ của mình hoặc một người bạn thân...

Thứ ba, hãy lặp đi lặp lại điều bạn muốn ghi nhớ một cách tập trung. Lý do hầu hết chúng ta đều không thể ghi nhớ được tên của người khác chính là do chúng ta không chủ động nhắc lại nhiều lần tên người đó trong lần gặp đầu tiên. Khi được giới thiệu với một người mà bạn mong muốn nhớ tên, hãy dừng lại và lặp lại tên của họ từ hai đến ba lần và chắc rằng bạn ấn tượng cũng như hiểu đúng tên của họ.

Bạn hoàn toàn có thể rèn luyện để có một trí nhớ tốt theo cách giống như nhà nhiếp ảnh canh chỉnh tấm kính ảnh để thu được từng đường nét, độ sáng và mỗi chi tiết của bức ảnh; chỉ khác là bạn không làm việc với máy ảnh mà tập trung xử lý thông qua lăng kính của tiềm thức.

Có rất nhiều phương pháp để rèn luyện trí nhớ, gồm cả những cách thức phức tạp và đòi hỏi thời gian rèn luyện dài. Tuy nhiên, chỉ cần nắm vững một số nguyên tắc cơ bản giúp rèn luyện bộ não, bạn sẽ sớm sở hữu một trí nhớ phi thường. Để làm được điều này, bạn không nhất thiết phải tuân thủ nghiêm ngặt các công thức cứng nhắc mà hãy tự sáng tạo cho mình một phương pháp riêng. Một số người đã rèn luyện trí nhớ thành công chỉ bằng cách kiên trì vận dụng nguyên tắc tập trung.

Các công thức và quy tắc luôn khiến chúng ta phải lúng túng. Cách tốt nhất chính là bạn hiểu rõ một vài nguyên tắc cơ bản giúp rèn luyện trí nhớ và tư duy, sau đó bạn vận dụng theo cách riêng của mình. Câu chuyện sau đây minh họa cho một phương pháp đơn giản giúp rèn luyện trí nhớ thành công.

***Khôi phục tinh thần***

Năm nay tôi năm mươi tuổi. Suốt mười năm qua, tôi giữ chức trưởng phòng trong một nhà máy sản xuất lớn. Ban đầu, nhiệm vụ của tôi trong nhà máy khá đơn giản, nhưng sau đó, nhà máy mở rộng sản xuất nên tôi phải đảm nhận thêm một số trách nhiệm khác. Rất nhiều nhân viên trẻ trong phòng của tôi đã có

những sáng kiến vượt bậc hỗ trợ đắc lực cho công việc - và cuối cùng, một nhân viên trong số họ đã có ý định thay thế vị trí của tôi.

Tôi đã gắn bó với nhà máy trong một thời gian dài và đã ngấp nghé cái tuổi về hưu. Tôi cho rằng tôi đã có thể nghỉ ngơi và an dưỡng tuổi già. Chính ý nghĩ đó đã khiến chiếc ghế trưởng phòng của tôi có nguy cơ rơi vào tay kẻ khác.

Khoảng hai năm trước, tôi bắt đầu nhận ra khả năng tập trung của mình đã sa sút nghiêm trọng, và công việc luôn khiến tôi phải đau đầu. Tôi bỏ mặc đống văn thư phải ký cho đến lúc tôi phát hoảng vì thư từ, báo cáo đã chất đầy mặt bàn, và các nhân viên của tôi cũng bất bình vì sự ảnh hưởng này. Tôi ngồi thừ người, đầu óc chìm trong suy nghĩ miên man.

Nhiều chuyện xảy đến giúp tôi nhận ra tôi không còn để tâm trí vào công việc nữa. Hậu quả là tôi đã quên mất phải tham dự một buổi họp quan trọng của cấp quản lý. Một trong những nhân viên của tôi đã phạm sai sót nghiêm trọng khi giao nhận hàng khiến giám đốc nổi giận.

Tôi bất ngờ và lo lắng, vậy là tôi xin phép nghỉ một tuần để đi thư giãn và suy nghĩ mọi chuyện. Tôi dự định hoặc sẽ nghỉ hưu, hoặc sẽ tìm cách giải quyết vấn đề cho tận gốc. Những ngày nghỉ dưỡng tại một khu du lịch trên vùng núi cao đã khiến tôi nhận ra tôi đang không tập trung và không kiểm soát được tâm trí mình. Những công việc trong văn phòng của tôi quá lung tung và rời rạc, không có một mắt xích nào nối kết giữa chúng. Tôi đã quá bất cẩn và vô trách nhiệm - tất cả chỉ vì tâm trí tôi không đặt hết vào công việc. Khi nhận ra vấn đề của mình và quyết tâm tìm cách tháo gỡ. Thực ra, tôi cần một thói quen làm việc mới, hiệu quả và cụ thể hơn - và tôi xem đây như một mục tiêu mình phải đạt được.

Tôi cầm bút chì và lập tức ghi ra một kế hoạch mới cho ngày làm việc của mình: đầu tiên, tôi sẽ xử lý thư từ được giao trong buổi sáng, sau đó là đến phần điền văn thư, phân công công việc và hội họp với nhân viên. Cuối cùng, tôi sẽ hoàn thành một số việc linh tinh khác và dọn dẹp lại bàn làm việc trước khi rời khỏi văn phòng.

Tôi tự hỏi: “Vậy mình sẽ thực hiện thói quen mới như thế nào?” - Và tôi bất giác nhận ra câu trả lời: “Bằng cách kiên trì lặp lại và lặp lại thói quen đó không ngừng!”. Một phần trong con người tôi lên tiếng: “Nhưng tôi đã làm những công việc này hàng nghìn lần

rồi". Và phần còn lại trong tôi liền phản đối: "Đúng, nhưng anh đã làm thiếu tập trung và quá hời hợt".

Tôi quay về văn phòng sau khi đã suy nghĩ thông suốt, và ngay lập tức tôi áp dụng kế hoạch làm việc mới. Mỗi ngày, tôi thực hiện những công việc đó với cảm giác hứng thú. Ngay khi tâm trí tôi bắt đầu xao nhãng, tôi đã kịp kêu gọi nó trở về.

Bằng sức mạnh tinh thần và ý chí kiên định, tôi đã từng bước rèn luyện cho mình khả năng tập trung. Cho đến lúc không còn xa lạ với thói quen mới, tôi nhận ra tôi đã chiến thắng chính bản thân mình.

Thông qua việc nghiên cứu tư duy và trí não con người như một nhánh của lĩnh vực tâm lý ứng dụng, bạn đã có dịp nhìn lại căn nguyên của sức mạnh ý chí và lòng quyết tâm của con người. Đây chính là nguồn gốc và cũng là viên gạch đầu tiên xây đắp nên mọi thành công. Dù đã chọn cho mình một công việc hay quyết tâm theo đuổi một lý tưởng nào đó, bạn cần thiết phải vận dụng những nguyên tắc đã được nêu tại chương này. Đó chính là nền tảng giúp bạn tiến gần hơn đến thành công ở bất kỳ lĩnh vực nào mà bạn đã chọn lựa.

Chúng tôi hy vọng bạn tiếp thu quan điểm này bởi vì nó sẽ giúp bạn tìm thấy và quyết tâm theo đuổi mục tiêu, lý tưởng của mình mãi cho đến khi bạn sung sướng dừng bước tại bến đỗ mong muốn của đời mình.

Để khép lại chương này, chúng tôi xin trích dẫn một bài viết bàn về lĩnh vực tâm lý ứng dụng của Tiến sĩ Warren Hilton, tác giả quyển Tâm lý ứng dụng (Applied Psychology) và là chủ tịch Hội các thành viên nghiên cứu lĩnh vực tâm lý ứng dụng (Society of Applied Psychology).

***Hệ thống tư duy khoa học trong kinh doanh***

Chúng ta ghi nhớ mọi việc thông qua những chi tiết có liên quan. Khi đã xác định rằng mình phải ghi nhớ một thông tin, bạn không nên thúc ép bản thân mình phải lưu giữ và kiểm soát nó, hãy cố gắng chủ động liên hệ điều bạn muốn ghi nhớ với một hoặc nhiều những ký ức khác đã được lưu trong bộ não.

Những sinh viên nhồi nhét quá nhiều bài vở trước kỳ thi sẽ không thể dung nạp thêm kiến thức nào vào trí nhớ của mình. Họ không thể ghi nhớ hoặc truy lục các kiến thức đã học, và chính việc nhồi nhét bài vở đã phá vỡ hoàn toàn nguyên tắc liên kết tư duy để

hình thành ký ức.

Nếu bạn cảm thấy khó khăn trong việc nhớ lại một thông tin hoặc một cái tên thì cũng đừng lãng phí sức lực của mình để cố gắng lục lọi trí óc. Thay vào đó, hãy thử nhớ lại một vài chi tiết về không gian, thời gian hoặc vài cái tên có liên quan. Theo cách này, miễn là bạn mong muốn gợi nhớ điều mình cần nhớ, bạn sẽ thành công.

Nếu trí nhớ của bạn bao quát nhiều lĩnh vực, nhưng chỉ duy nhất một lĩnh vực bạn không am tường thì đó chỉ là vì bạn không tìm thấy sự hứng thú với lĩnh vực ấy, dẫn đến việc bạn không tìm thấy sợi dây liên kết nào giúp bạn nhớ ra. Để cải thiện trí nhớ, bạn cần thiết phải nâng cao sự liên kết, liên hệ ký ức với những vật thể hay hình ảnh bên ngoài.

Rất nhiều phương pháp khoa học đã được vận dụng trong việc giúp con người ghi nhớ và rèn luyện trí nhớ. Những phương pháp này đều dựa trên nguyên tắc rèn luyện trí nhớ bằng cách liên kết những ký ức trong não bộ với một nhóm các ý tưởng có liên quan.

Đây cũng là nguyên tắc nền tảng được áp dụng trong việc giảng dạy. Một giáo viên giỏi sẽ biết cách liên hệ những kiến thức mới với những kiến thức mà sinh viên đã được học.

Với phương pháp này, giáo viên sẽ so sánh những điều mới lạ với những kiến thức nền tảng và tìm cách làm sáng tỏ chúng thông qua các ví dụ chứng minh. Sau cùng, họ sẽ liên kết tất cả trên cơ sở cân nhắc khả năng tư duy và kiến thức của học sinh. Chẳng hạn: nếu giáo viên muốn giải thích về khoảng cách giữa mặt trời và trái đất, giáo viên sẽ nói thế này: “Nếu một ai đó ở mặt trời bắn một phát đạn vào thẳng chúng ta thì các bạn sẽ làm gì?” - “Đi tìm chỗ trú ẩn” chính là câu trả lời nhận được nhiều nhất. Tuy nhiên, giáo viên sẽ nói tiếp: “Không cần phải như thế, các em có thể ung dung đánh một giấc thật ngon và sáng hôm sau khi tỉnh dậy, mọi việc vẫn chưa có gì thay đổi. Các em có thể tiếp tục đi học, đi chơi cho đến lúc bằng tuổi của cô và lúc đó, phát đạn kia mới tiến đến gần chúng ta. Chỉ cần nhảy sang một bên là chúng ta đã có thể tránh được nó! Như vậy, các con đã hiểu mặt trời ở xa chúng ta như thế nào rồi nhé!”.

Sau đây, chúng tôi mong muốn giới thiệu cùng bạn cách áp dụng nguyên tắc trên vào việc rèn luyện trí nhớ và nâng cao khả năng tư duy của con người.

***Nguyên tắc 1: Rèn luyện cách vận dụng phối hợp các giác quan***

Bạn có cảm thấy khó khăn khi phải ghi nhớ tên của một người mới quen? Đó là vì bạn chưa liên hệ tên của họ với ký ức của mình. Mỗi lần được giới thiệu với một người bạn mới, bạn không nên vồn vã, hấp tấp. Hãy tập trung đối diện với người trước mặt và ghi nhớ càng nhiều những chi tiết của buổi gặp, hay những sự việc có liên quan. Hãy nghĩ về tên của người bạn mới, đồng thời quan sát gương mặt, trang phục và vóc dáng của họ. Nghĩ về cái tên mới và ghi nhớ khung cảnh nơi lần đầu hai người gặp mặt. Nghĩ về tên người bạn mới và người đã giới thiệu họ cho bạn.

Trí nhớ không phải là một đặc ân riêng biệt theo ý nghĩa người này có, người khác không có. Trí nhớ, được hiểu là khả năng gợi nhớ, đơn thuần chỉ là một chuỗi các thói quen tinh thần được rèn luyện trong một thời gian dài.

Trí nhớ của bạn cũng tốt như của tôi và của bất kỳ người nào, chỉ khác nhau ở chỗ mỗi chúng ta quan niệm khác nhau về "những ký ức thừa". Chính vì vậy, bạn cần tập luyện thói quen quan sát những sự việc diễn ra xung quanh mình. Hãy đào sâu những chi tiết bạn muốn ghi nhớ bằng cách liên hệ chúng với những sự vật, sự việc bên ngoài và cần nhất là bạn phải luôn theo đuổi đến cùng. Đừng bao giờ bỏ dở mọi việc khi chưa hoàn thành.

Nhằm hỗ trợ bạn trong việc rèn luyện những thói quen giúp cải thiện và nâng cao trí nhớ, chúng tôi xin giới thiệu cùng bạn bài tập sau đây:

1. Hãy đi qua đi lại trong một căn phòng mà bạn chưa quen thuộc. Sau đó, hãy liệt kê một danh sách tất cả những điều mà bạn có thể ghi nhớ. Bạn nên thực hiện bài tập này mỗi ngày trong vòng một tuần, mỗi lần bạn nên thử nghiệm một căn phòng khác. Không nên thực hiện bài tập một cách miễn cưỡng mà hãy nghĩ rằng đây là một kỹ năng rất cần thiết cho cuộc sống của bạn. Sau một tuần, bạn sẽ cảm thấy ngạc nhiên trước sự tiến bộ về trí nhớ của mình.

2. Khi đi bộ dọc theo các con đường, hãy tập trung quan sát tất cả những sự việc diễn ra trong một khoảng không gian nhất định và tiếp nhận, lắng nghe những âm thanh đang phát ra. Sau thời gian hai giờ, bạn cũng hãy liệt kê danh sách tất cả những điều mà bạn có khả năng gợi nhớ. Bài tập này yêu cầu bạn thực hiện hai lần một ngày trong suốt mười ngày liên tiếp, sau đó, bạn hãy so sánh kết quả lúc đó với kết quả trước khi bạn thực hiện bài tập.

3. Tập thói quen kể lại chi tiết những sự việc đã diễn ra trong ngày vào buổi tối trước khi bạn chìm vào giấc ngủ. Bài tập này sẽ giúp bạn nâng cao kỹ năng quan sát, ghi nhớ có hệ thống.

Đây chính là phương pháp Thurlow Weed đã áp dụng để có một trí nhớ phi thường. Là một thanh niên trẻ với nhiều tham vọng chính trị, anh đã gặp nhiều khó khăn khi không thể ghi nhớ hết tên và gương mặt của những người anh có dịp tiếp xúc. Vì thế, anh bắt đầu rèn luyện thói quen kể lại cho người vợ của mình những sự việc chủ yếu diễn ra trong ngày trước lúc ngủ. Thurlow duy trì thói quen này trong suốt năm mươi năm, và sự kiên trì đã giúp ông sở hữu một trí nhớ phi thường, một khả năng quan sát tinh tế bên cạnh những kiến thức am tường về chính trị.

4. Hãy nhìn lướt qua một tấm bản đồ về một tiểu bang nào đó. Tiếp theo, bạn để tấm bản đồ sang một bên và thử vẽ lại nó theo khả năng của bạn. Cuối cùng, hãy đối chiếu hai bản vẽ với nhau. Bạn được khuyến khích thực hiện bài tập này một cách thường xuyên.

5. Hãy tìm một người giúp bạn đọc lên một câu trong tờ tạp chí, và sau đó bạn sẽ cố gắng đọc lại. Bạn nên thực hiện bài tập này mỗi ngày và dần dần, bạn hãy nâng cao thử thách cho chính mình từ một câu sang một đoạn văn. Hãy kiên trì tập luyện và nâng cao khả năng nhớ của bạn so với các thành viên khác trong gia đình.

***Nguyên tắc 2: Củng cố trí nhớ bằng những ký ức có liên quan***

Có rất nhiều việc mà chúng ta cần ghi nhớ bên cạnh những sự vật, sự việc quan sát được từ bên ngoài. Con người không chỉ hiện hữu trong thế giới thực, mỗi chúng ta đều có một đời sống nội tâm riêng. Tâm trí của bạn luôn làm việc ở cường độ cao để tiếp nhận và xử lý những ký ức đã có từ quá khứ và hiện tại nhằm tạo nên những viễn cảnh tương lai. Bạn luôn bị đặt trong guồng quay khai thác ký ức, xử lý ký ức và đoán trước tương lai.

Nếu quá trình này diễn ra hiệu quả, bạn ắt hẳn sẽ có khả năng gợi nhớ mọi việc khi cần. Giả sử bạn cảm thấy hạnh phúc - liệu bạn còn cảm nhận được điều này vào ngày hôm sau khi quá trình được tái hiện? Chỉ có một điều chắc chắn: bạn hoàn toàn có thể nếu hiểu rõ và biết cách vận dụng tính năng liên kết ký ức của bộ não.

Hãy nhớ lại chuỗi ký ức đã giúp bạn đi đến một kết luận nào đó. Tập trung chú ý và liên kết chúng với quyết định mà bạn đã đạt

được. Hãy quan sát và cảm nhận phản ứng của bạn và hãy so sánh, đối chiếu với phản ứng của những người xung quanh bạn.

Bạn đừng quên ghi chú thật chi tiết những hình ảnh liên tưởng được tạo nên trong tâm trí của mình. Nói cách khác, để củng cố và rèn luyện trí nhớ, bạn nên tận dụng khả năng quan sát để nắm bắt kịp thời mọi sự vật, sự việc đang diễn ra.

Bài tập sau đây sẽ giúp bạn nâng cao khả năng gợi nhớ và liên tưởng:

1. Mỗi sáng đúng tám giờ, bạn hãy định ra một ý tưởng và kiên quyết lặp lại ý tưởng đó vào một thời điểm nhất định trong ngày. Hãy tập trung toàn bộ tư tưởng vào bài tập. Tiếp theo, bạn thử hình dung và tìm ra mối liên hệ giữa những hoạt động bạn sẽ làm vào lúc đó với ý tưởng ban đầu. Cố gắng xâu chuỗi các chi tiết tạo thành một luồng suy nghĩ mạch lạc luôn sẵn sàng khi bạn cần gợi nhớ. Lúc này, bạn hãy quên đi ý tưởng ban đầu mà mình đã xác định, cũng đừng cố gắng hay thúc ép bản thân phải luôn ghi nhớ nó. Cứ như vậy, rèn luyện bài này trong thời gian dài sẽ tập cho trí não của bạn một phản xạ tự nhiên và tạo thành ký ức. Chúng tôi khuyến khích nên duy trì bài tập trong ít nhất ba tháng.

2. Mỗi tối trước khi đi ngủ, bạn hãy xác định một giờ cụ thể để mình thức dậy vào sáng hôm sau. Hãy liên hệ với hoạt động thể thao mà bạn sẽ tham gia sau khi thức dậy và ghi nhớ mọi hình ảnh, âm thanh diễn ra xung quanh vào lúc đó. Sau khi đã xác lập luồng tư tưởng, bạn hãy đi vào giấc ngủ với quyết tâm sẽ tỉnh dậy vào đúng giờ đã định. Bất kỳ khi nào tỉnh giấc, bạn hãy lập tức ngồi dậy và bước ra khỏi giường. Bài tập này được khuyến khích tập luyện thường xuyên, nó sẽ giúp bạn có thể chủ động thức giấc vào đúng giờ mình mong muốn.

3. Mỗi buổi sáng, hãy đề ra một kế hoạch chung cho những việc bạn sẽ làm trong ngày. Điều cần chú ý là bạn chỉ nên nêu ra những ý tưởng chính, không nên ghi chú quá chi tiết. Hãy cố gắng sắp xếp công việc theo một trình tự hợp lý. Đừng tập trung quá nhiều vào việc bạn sẽ thực hiện chúng như thế nào, mà hãy cố gắng tập trung vào hiệu quả công việc. Một khi đã lên kế hoạch, hãy kiên trì thực hiện theo đúng những điều mình đã đề ra. Hãy làm chủ chính mình và đừng để bất kỳ điều gì làm bạn xao lòng. Cố gắng rèn luyện để việc tự định ra kế hoạch làm việc trong ngày trở thành một thói quen và duy trì nó đến khi nào bạn có thể. Thói quen này sẽ giúp bạn nhanh chóng đạt được những điều bạn mong muốn.

***Nguyên tắc 3: Nghiên cứu có hệ thống***

Một khi đã bắt đầu nỗ lực để củng cố và rèn luyện trí nhớ, bạn hãy kiên trì và đừng bỏ cuộc. Những sự việc bạn muốn ghi nhớ đều có mối liên hệ mật thiết với nhiều tình tiết diễn ra trong đời sống cũng như những suy nghĩ của chính bạn. Khả năng gợi nhớ chỉ đơn giản là bạn đặt một suy nghĩ trong mối quan hệ với các sự vật, sự việc khác. Như vậy, một khi đã nhớ ra một việc trong chuỗi tình tiết đó, bạn sẽ tự khắc nhớ ra tất cả sự việc. Vì thế, điều quan trọng là bạn cần tập trung làm rõ một vấn đề và xâu chuỗi nó với các sự việc có liên quan. Bạn phải tra soát tất cả những sự việc này hoặc bỏ qua và chờ đợi một tình tiết khác xuất hiện. Quá trình này có thể diễn ra rất nhanh, cũng có thể khá lâu, nhưng nếu kiên trì thì bạn sẽ nhận được nhiều kết quả tốt đẹp từ nó, đặc biệt là bạn sẽ nhận thấy khả năng gợi nhớ của mình được cải thiện rất nhiều.

***Nguyên tắc 4: Hãy thực hiện ngay những dự định của bạn***

Mỗi suy nghĩ được lưu vào tiềm thức đều ẩn chứa một sức mạnh thôi thúc con người hành động theo sự dẫn dắt của nó. Nếu bạn không làm được như thế, có thể bạn sẽ không phải gánh chịu hậu quả gì nhưng trong trường hợp xấu nhất, mọi việc có thể đánh quật bạn.

Những xúc cảm tinh thần luôn có xu hướng khiến bạn phải hành động theo chúng, và nếu làm vậy, bạn sẽ không bị giày vò hay phải bận tâm vì mình đã suy nghĩ quá nhiều.

Đây là một thực tế đang diễn ra từng ngày. Và thời điểm bạn hành động dựa trên một ý tưởng đã được hình thành không phải là ngày mai, cũng không phải một lát nữa... mà là ngay bây giờ.

Những công việc bạn làm sẽ thể hiện nghề nghiệp của bạn là gì. Những ý tưởng chợt thoáng lên trong đầu bạn nên được so sánh với nhau trên cở sở phân tích tầm quan trọng của chúng. Nhưng bạn hãy phân tích một cách khách quan và đừng để bị dao động bởi bất kỳ tác động nào từ bên ngoài. Sau khi đã xác định được ý nghĩa và tầm quan trọng của mỗi ý tưởng, hãy vận dụng nguồn sức mạnh từ chúng để tạo động lực giúp bạn hoàn thành và đạt được những mục tiêu đã đề ra.

Nếu, vì một lý do nào đó, bạn không có cảm hứng để hành động, hãy xem lại ngọn nguồn suy nghĩ của mình và chờ đến một thời điểm khác thích hợp hơn. Trong lúc đó, bạn hãy tạm thời gác lại

những suy nghĩ khác và chỉ tập trung vào một vấn đề mà thôi. Sau đó, tập trung toàn tâm toàn ý ghi nhớ từng mốc thời điểm mang tính chất quyết định trong kế hoạch đó. Và điều cuối cùng và cũng là điều quan trọng nhất là hành động.

***Nguyên tắc 5: Tạo nên những dấu hiệu***

Dấu hiệu này có thể là bất kỳ điều gì bạn chọn, nhưng bằng cách nào đó, nó phải có liên hệ trực tiếp với sự kiện cần ghi nhớ.

Hãy nghĩ lại và tra soát các dấu hiệu cảm xúc mà bạn đã từng sử dụng. Sau đó, hãy dán nhãn và ghi nhớ những dấu hiệu mà bạn mong muốn ghi nhớ.

Hãy tạo thói quen làm những việc đáng làm và thực hiện theo một trình tự mà chúng nên như vậy. Những thói quen này chính là chất xúc tác tạo nên một trạng thái tinh thần tích cực: nếu thói quen được nuôi dưỡng bằng lòng kiên định, sự quyết tâm và tính chính xác, bạn sẽ sở hữu một trạng thái tinh thần lạc quan và có động lực để hoàn thành mọi công việc của mình.

Thành công trong công việc, thành công trong cuộc sống chỉ thực sự đến với những ai biết tập luyện cho mình những thói quen tốt. Một thói quen tốt có thể được rèn luyện chỉ bằng cách chủ động thực hiện một hành động cho đến khi nó trở thành một phản xạ tự nhiên và vô thức.

Mỗi con người, dù vô tình hay hữu ý, đều mặc nhiên có những thói quen tinh thần riêng - dù là tốt hay xấu. Hãy chủ động hình thành thói quen tinh thần cho mình dựa trên quy luật hoạt động của bộ não. Sẽ có lúc chúng trở thành những phản xạ tích cực giúp củng cố khả năng tư duy cũng như trí nhớ của bạn.

“Dưới bóng râm của những kim tự tháp vĩ đại, lịch sử 2000 năm đang nhìn vào chúng ta” - Bonaparte đã dõng dạc tuyên bố trước đội ngũ binh lính của ông như vậy nhằm thôi thúc tinh thần chiến đấu của họ. Còn W. H. Grove lại nói: “Hàng chục thế kỷ đã qua của nhân loại, cả những điều bất diệt, Đức Chúa và vũ trụ đều đang trông chờ ở chúng ta, và đòi hỏi ở chúng ta sự vượt trội về thể chất, sự ưu việt về trí tuệ và sự tinh tế trong tâm hồn”.

Một trí nhớ tốt sẽ thuộc về bạn nếu bạn thật tâm mong muốn sở hữu nó. Nhưng không ai khác mà chính tự bản thân bạn phải chủ động đón lấy. Chúng tôi sẽ đưa cho bạn cần câu - nhưng bạn phải là người câu cá.

Quy luật liên kết ký ức là một sự kết hợp tài tình giúp bạn khám phá và nâng cao trí nhớ của mình. Hãy áp dụng quy luật này và làm giàu thêm trải nghiệm của bạn trong từng khoảnh khắc của cuộc sống.

***Hãy tập trung sự chú ý của bạn vào những điều bạn mong muốn ghi nhớ, hãy phác họa hình ảnh trong đầu mình, xác nhận những hình họa mô phỏng bằng lời nói, và sau đó liên hệ chúng với một sự vật, sự việc quen thuộc mà bạn có thể gợi nhớ nhanh chóng và dễ dàng.***

# 9

# CHIẾN LƯỢC ÁM THỊ CỦA MARK ANTONY ĐỐI VỚI DÂN CHÚNG THÀNH ROME

Một vài năm trước, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ thư ký của Câu lạc bộ Press. Anh ta nói: "Xin chào, tôi là Blank - thư ký của Câu lạc bộ Press. Tôi gọi để thông báo và chúc mừng anh đã được chọn trở thành thành viên của câu lạc bộ. Anh đã được bầu chọn tối qua. Chúng tôi sẽ cử một người đến văn phòng của anh vào chiều nay lấy chữ ký để hợp thức hóa đơn gia nhập câu lạc bộ".

Tôi cảm ơn anh ấy và không khỏi ngạc nhiên. Trong khoảng một giờ sau đó, một thanh niên trẻ đã đến gõ cửa phòng tôi. Anh ta bước vào và đặt đơn xin gia nhập câu lạc bộ trước mặt tôi.

Người thanh niên giữ chặt nón trong tay rồi nói: "Chủ tịch của Câu lạc bộ Press cử tôi đến đây để lấy chữ ký của anh". Tôi đọc lướt qua mẫu đơn và toan cầm bút ký vào. Chợt tôi tự hỏi ai là người đã giới thiệu tôi với câu lạc bộ Press, tôi thật lòng muốn biết. Tôi quay sang hỏi người thanh niên đang đứng trước mặt mình. Anh ta bảo không biết. Anh ta nói đó có thể là một người bạn của tôi đã gia nhập vào câu lạc bộ từ trước. Người thanh niên vội nói rằng được trở thành thành viên của câu lạc bộ là một điều vinh dự. Tôi lại cầm bút lên và bắt đầu điền tên mình vào

chỗ trống trong mẫu đơn. Mẫu đơn được in bằng một loại giấy rẻ tiền khiến bút của tôi không ăn mực và tôi phải cố ghi sang một chỗ khác. Phút lưỡng lự đó khiến tôi thêm thắc mắc về người đã giới thiệu tôi vào câu lạc bộ này. Vì vậy, tôi ngưng bút và yêu cầu người thanh niên hãy gọi cho nhân viên thư ký để xác định người bạn giấu mặt kia. Nhưng nhân viên thư ký trả lời rằng anh ấy

thậm chí cũng không biết người đó là ai.

Không thể giải tỏa được những nghi vấn của mình, tôi nói với người thanh niên rằng tôi sẽ không ký tên vào đơn. Đồng thời, tôi đọc kỹ lại mẫu đơn một lượt. Trong đơn quy định phí gia nhập đối với mỗi thành viên là 150 đô-la. Tôi rất ngạc nhiên, con số này cao gần mười lần so với thông tin tôi nhận được từ đại diện câu lạc bộ qua điện thoại trước đây. Sự hoài nghi trong trong tôi càng lớn. Tôi có cảm giác như đây là một khoản chi vô lý. Trước đó, tôi từng nghĩ mình đã được mời vào một câu lạc bộ danh tiếng thông qua một người bạn tốt nào đó - điều này chứng tỏ uy tín của tôi đã được mọi người biết đến. Nhưng trong lúc này, tôi bắt đầu tỉnh ngộ và nhận ra mình đang bị lừa. Ngay lúc đó, người thanh niên nói: "Sao anh lại không tin vào uy tín của câu lạc bộ chúng tôi? Chúng tôi chọn lựa rất kỹ và chỉ những ai được đề cử mới trở thành thành viên của câu lạc bộ. Anh đã nhận được một đặc quyền mà anh không thể nào từ chối".

Những lời của người thanh niên khiến tôi xao lòng. Tôi lưỡng lự và bị thuyết phục rằng tôi đã quá đa nghi. Vậy là tôi lại cầm bút lên, nhưng trước khi tôi kịp cầm lấy bút, tôi vô tình nhìn thấy con số 150 đô-la một lần nữa. Một con số khá lớn. Cuối cùng, tôi quyết định trả lại mẫu đơn cho người thanh niên và nói: "Xin lỗi nhưng tôi cần vài ngày để suy nghĩ về việc này". Và tôi tiễn người thanh niên ra cửa.

Ngày hôm sau, tôi kể với người bạn của mình rằng tôi đã được đề cử làm thành viên của Câu lạc bộ Press. Tôi nói với vẻ mặt hân hoan và tự hào. Bỗng nhiên người bạn của tôi bật cười lớn! Tôi chưa từng thấy bạn mình cười như vậy! Anh ấy nói: "Bạn tôi ơi, nếu cậu muốn tham gia Câu lạc bộ Press, tôi có thể giúp cậu gia nhập chỉ với 50 đô-la phí thành viên. Thật ra, tôi không tin cậu muốn tham gia nhưng nếu cậu muốn, tôi có thể giúp cậu tiết kiệm 100 đô-la". Rồi anh nói tiếp: "Có một thông tin có thể cậu sẽ thích: câu lạc bộ Press đang mở rộng quy mô và thu hút thành viên tham gia ngày càng nhiều, vì thế cậu không cần cảm thấy quá hãnh diện khi được chào mời như thế".

Tôi thoáng bối rối! Cảm giác đó tôi vẫn còn nhớ mãi: tôi cúi mặt khi nhận ra mình quá khờ khạo, rồi tôi ngước nhìn anh bạn với cảm giác thật xấu hổ và lúng túng - dù rằng chúng tôi có tầm vóc tương đương nhau.

Bây giờ bạn đã biết câu chuyện mà tôi vẫn thường kể cho các thành viên trong lớp học Quảng cáo và nghệ thuật kinh doanh

của mình. Dù rằng kể ra câu chuyện này khiến tôi cảm thấy khá xấu hổ nhưng tôi cho đây cũng là một bài học giá trị dành cho sinh viên về lĩnh vực tâm lý ứng dụng. Chính vì vậy, tôi không thể vì lòng kiêu hãnh của mình mà che giấu sự thật.

Nói cách khác, lòng kiêu hãnh của tôi chỉ đáng giá 150 đô-la. Nhờ nhận ra sự không chuyên nghiệp trong hình thức của mẫu đơn xin gia nhập câu lạc bộ Press mà tôi không bị lừa. Nếu cây bút trong tay tôi không bị tắc mực do chất liệu giấy kém, rất có thể tôi đã rơi vào bẫy của họ! Đây chính là ví dụ điển hình cho hai trường phái phổ biến trong kinh doanh: một là để khách hàng chủ động mua, hai là khiến họ bị động chấp nhận một mức giá nào đó. Ở trường hợp này, tôi là người mua. Không ai yêu cầu tôi phải tham gia câu lạc bộ. Trong khi đó, tôi không những sẵn sàng chi 150 đô-la mà còn thầm cảm ơn người đã giới thiệu tôi. Đây là mấu chốt giúp tôi sớm nhận ra mâu thuẫn trong vấn đề và cũng là điều sơ hở trong kế hoạch của phía bên kia. Họ đã không thể giải đáp rõ ràng về người đã giới thiệu tôi và vì vậy khiến tôi bắt đầu hoài nghi. Người soạn ra kế hoạch này gần như đã đạt được mục tiêu của mình, anh ta chỉ thất bại do bỏ sót một chi tiết về người giới thiệu. Mọi việc đều tiếp diễn tốt đẹp khi họ nói rằng câu lạc bộ đã theo dõi quá trình làm việc của tôi và quyết định kết nạp tôi vào câu lạc bộ; nhưng khi họ từ chối giải thích về người giới thiệu, tôi thật sự đánh mất lòng tin nơi họ, kết quả là họ đã để vuột mất một khách hàng tiềm năng.

Thực ra, tôi không nhất thiết phải giải thích cặn kẽ câu chuyện này với bạn. Bài học kinh nghiệm từ nó rõ ràng đến mức một cậu học sinh cũng có thể hiểu được.

Tuy nhiên, bạn hãy lưu tâm đến bài học này. Bạn có thể linh hoạt ứng dụng câu chuyện trên vào những tình huống khác nhau trong cuộc sống sao cho phù hợp với đối tượng khách hàng và loại hàng hóa bạn muốn trao đổi.

Mark Antony đã ứng dụng một nguyên tắc tâm lý tương tự trong bài diễn thuyết sẽ được chúng tôi trích dẫn ngay sau đây. Bạn sẽ nhận ra tài khéo léo của ông trong việc điều phối cảm xúc của người dân Rome. Thế Mark có chủ động dùng quan điểm của mình để áp đặt vào dân chúng không? Câu trả lời là không! Mark là một bậc thầy tâm lý. Bạn hãy chú ý bài diễn văn của Mark và suy ngẫm về bài học ẩn chứa trong đó. Bạn sẽ thấy Mark Antony rất khéo léo trong việc nêu bật vấn đề nhưng không tỏ ý công kích, và đến lúc thích hợp, ông sẽ chuyển hướng vấn đề như mình mong muốn.

Để có một mi-li-gam radium, chúng ta phải xử lý một nghìn tấn đất sét và xỉ sắt! Quá trình tinh lọc đất sét và xỉ sắt mất rất nhiều thời gian công sức, nhưng đó là cách duy nhất để sản xuất radium. Điều này giải thích vì sao radium rất đắt đỏ.

Để nghiệm ra một chân lý đơn giản, đôi khi chúng ta phải trải qua quá trình dài sàng lọc và tìm kiếm điều có thể từ những điều không thể, và đây chính là điều kiện cần thiết để luyện thành chất radium trí tuệ. Có một chân lý đơn giản trong lĩnh vực tâm lý học liên quan đến yếu tố thành công của những doanh nhân thành đạt, vì vậy, khi bạn đọc qua chương này, nếu cảm thấy rằng tôi đã giúp bạn nghiệm ra chân lý giản đơn đó, tôi tin bạn sẽ trân trọng khoảng thời gian mình dành để nghiên cứu và chiêm nghiệm bài học cùng chúng tôi.

Tôi sẽ không nói cho bạn biết chân lý đó là gì. Tôi muốn bạn hãy tự cảm nhận. Tôi sẽ cố gắng truyền đạt bài diễn thuyết đáng nể phục mà Shakespeare gián tiếp gửi đến độc giả thông qua lời nhân vật Mark Antony lập luận về cái chết của Caesar. Với tôi, đây là bài diễn văn thể hiện những nguyên tắc tâm lý ứng dụng rõ nét nhất.

Những nguyên tắc rút ra từ bài diễn văn của Mark Antony trước linh cữu của Caesar được xem là một trong những thước đo của sự thành công và đến nay những giá trị của nó vẫn trường tồn cùng thời gian.

Trong bài diễn văn trích dẫn sau đây, tôi sẽ ghi chú nhận xét sau một số lời hội thoại nhất định nhằm mục đích đối chiếu và so sánh để bạn hiểu hơn về nghệ thuật hùng biện bậc thầy của Mark Antony.

***Cuộc tranh biện nổi tiếng lịch sử***

Caesar đã bị sát hại, và Brutus vừa hoàn thành bài diễn văn trước toàn thể dân chúng giải thích về lý do ông và các đồng minh lật đổ Caesar. Lý do đã được mọi người chấp nhận, và dân chúng tin tưởng ông. Thời điểm đó, Brutus là người được nể phục và được lòng nhất ở thành Rome. Chính vì vậy, những điều ông nói được mọi người chấp nhận một cách dễ dàng.

Antony xuất hiện trong thế đối đầu với Brutus. Dân chúng tỏ ra nghi ngờ vì nghĩ rằng ông chống lại Brutus. Bước đầu tiên, ông cố gắng trấn tĩnh tinh thần của dân chúng và đưa họ trở về thế cân bằng, nếu không, ông rất khó để xoay chuyển cục diện vấn đề. Ông đồng thời cũng tránh tuyệt đối mọi động thái tỏ vẻ đối đầu

hoặc phản bác Brutus. Đây là những điều cần thiết trong nghệ thuật thuyết phục đám đông, bạn phải khiến người đối diện cảm thấy tự do trong một trạng thái mở; và tuyệt nhiên bạn không nên tỏ ý chống đối bất kỳ ai.

***Antony:*** Nhờ Brutus đáng kính, ta có mặt cùng với mọi người tại đây! (Tiến vào bục trung tâm).

***Người thứ tư:*** Ông ta nói gì về ngài Brutus thế?

***Người thứ ba:*** Ông ta nói nhờ Brutus, ông ta đang có mặt tại đây cùng tất cả chúng ta.

***Người thứ tư:*** Chí ít ông ta cũng không nói lời xúc phạm ngài Brutus đáng kính.

***Người thứ nhất:*** Caesar là một tên bạo chúa.

***Người thứ ba:*** Đúng vậy, chúng ta cảm thấy thành Rome thật may mắn khi lão ta bị tiêu diệt.

***Người thứ hai:*** Yên lặng! Chúng ta hãy nghe xem Antony sẽ nói gì nào!

***Antony:*** Hỡi những thần dân yêu quý của thành Rome...

***Dân chúng:*** Yên lặng nào! Hãy nghe ông ta!

Những lúc thế này, một người nghiệp dư sẽ ngưng bài diễn văn của mình, tiến thẳng đến giữa bục, giơ cao nắm đấm và nói vang: "Hỡi thần dân Rome, các bạn là những người bạn của ta!".

Nếu Antony hành xử như vậy, lịch sử Rome sẽ khác với những gì chúng ta biết ngày hôm nay. Để xoa dịu sự căm phẫn của mọi người, Antony đã nói điều gì?

***Antony:*** Hỡi dân chúng của thành Rome, những người bạn của ta, hãy nghe ta nói. Ta đến để chôn cất thi hài của Caesar, không phải để tán dương ông ấy. (Hòa giải). Tội ác của một người sẽ theo họ mãi mãi, nhưng những điều tốt đẹp thì dường như lại bị chôn kín cùng với sự ra đi của họ. Đối với Caesar, âu cũng là như vậy! Brutus đã nói với mọi người rằng Caesar là một kẻ đầy tham vọng; nếu quả là như vậy, thì thật là một tội lớn, và Caesar phải đền tội nặng nề. Ta đến đây, được Brutus và những vị khác cho phép, - vì Brutus là một người đáng tôn kính, và tất cả những vị kia cũng vậy, đều là những người đáng kính - ta đến đây để có vài lời cùng các bạn

trong tang lễ của Caesar. Ông ấy vốn là bạn của ta; đối với ta, ông vốn trước sau như một và rất mực công bàng. (Dù đối với mọi người, ông ấy có thế nào thì đối với ta, ông ấy vẫn là một người bạn tốt, vì vậy ta trân trọng người bạn đó).

Nhưng Brutus nói rằng Caesar là một kẻ tham vọng, và Brutus là một người đáng kính. Caesar đã bắt giải về Rome biết bao tù nhân và làm giàu cho ngân khố bằng những khoản tiền chuộc; có phải vì vậy mà Caesar có vẻ tham vọng chăng? Khi những người dân nghèo than khóc, Caesar cũng rơi lệ - lòng tham vọng đáng lẽ phải sắt đá hơn mới phải. Nhưng Brutus bảo rằng Caesar là một kẻ tham vọng, và Brutus là một người đáng kính. Tất cả mọi người cũng đã chứng kiến tại Lupercal(10), ta đã ba lần dâng vòng vương miện, và cả ba lần, Caesar đều từ chối. Như vậy có phải là tham vọng? Nhưng Brutus nói Caesar là một kẻ tham vọng, và chắc chắn Brutus là một người đáng kính. Những lời ta nói không có ý phản bác Brutus, nhưng ta ở đây để nói lên những điều ta biết. Các bạn đã từng yêu quý Caesar, vậy nguyên do nào khiến các bạn quay lưng với ông ấy? Ôi, trí thông minh phán đoán, ngươi đã chạy trốn vào đầu óc loài cầm thú vô tri, và con người đã mất cả lý trí rồi! Hãy lượng thứ cho ta, trái tim ta còn nằm trong chiếc quan tài kia, cùng với Caesar, và ta phải tạm dừng lời, đợi cho đến khi trái tim ta quay trở lại. (Đánh vào yếu tố tâm lý của mọi người).

(10) Lupercal (theo tiếng La-Mã cổ đại có nghĩa là Thần chăn nuôi) được phát hiện trên đồi Palatine gần phế tích cung điện Hoàng đế của triều đại Augustus Caesar thời đ□ại rất hưng thịnh trong lịch sử La Mã cổ đại. Hang động có chiều cao khoảng 8 mét, □ược trang trí bằng vỏ sò, hình khảm và đá cẩm thạch. Theo người La Mã cổ đại, đây chính là nơi một con sói cái đã nuôi dưỡng cặp song sinh Romulus va Remus được người sáng lập thành Rome

Antony đã hoàn thành bước đầu tiên của nghệ thuật đánh vào tâm lý đối phương thường được dùng trong kinh doanh. Ông biết rằng họ không thể giữ im lặng quá lâu, và vì vậy, ông giúp họ có cơ hội phát ngôn và suy nghĩ. Tương tự, một nhà kinh doanh cần phải cho khách hàng tiềm năng của mình cơ hội trò chuyện trước cuộc phỏng vấn để có thể nắm bắt những điểm yếu của họ.

***Người thứ nhất:*** Tôi nghĩ ông ấy có lý do khi nói như thế.

***Người thứ hai:*** Nếu cân nhắc kỹ, chúng ta sẽ thấy Caesar đã bị oan khuất lớn.

***Người thứ ba:*** Phải vậy không, các bạn? Tôi e rằng kẻ thay thế lại

còn tệ hơn Caesar nữa ấy chứ.

***Người thứ tư:*** Các anh có để ý những lời ông ấy nói không? Caesar đã chẳng nhất quyết không nhận vương miện đó sao? Điều đó cho thấy ông ấy không phải là kẻ tham vọng.

***Người thứ hai:*** Thật đáng thương cho Antony. Mắt của ông ấy đỏ hoe như hai cục than hồng. (Thương cảm).

***Người thứ ba:*** Antony là người cao quý nhất thành Rome.

***Người thứ tư:*** Hãy tiếp tục theo dõi, ông ấy sắp nói tiếp đấy!

***Antony:*** Mới hôm qua đây thôi, tiếng nói của Caesar còn khiến cả thế giới phải khuynh đảo, mà bây giờ ông ấy nằm kia, không có ai tỏ ý tiếc thương ông. Hỡi những con người thông thái (tâng bốc), nếu ta có ý kích động sự cuồng nộ của mọi người, nghĩa là ta đã gây bất lợi cho Brutus và Cassius - mà các vị đó, như các bạn đã biết, đều là những con người đáng kính. Ta sẽ không quay lưng với họ. Ta thà xem nhẹ cái chết, quay lưng với chính mình và với các bạn còn hơn là quay lưng lại với những người đáng kính đó.

Khi Antony nói rằng ông xem nhẹ cái chết, ông biết rằng điều đó sẽ khiến dân chúng mủi lòng; khi Antony nói sẽ quay lưng lại với chính mình, ông đánh thức lòng trắc ẩn và sự ngưỡng mộ của người dân; và khi Antony nói rằng ông chọn quay lưng với mọi người vì quyền lợi của "những người đáng kính" đã sát hại Caesar, ông đã tạo nên một làn sóng phẫn nộ của dân chúng đối với kẻ sát nhân. (Hiện tại, Antony đang kích thích sự tò mò trong dân chúng).

***Antony:*** Đây là một cuộn giấy da có con dấu của Caesar mà ta tìm thấy trong phòng riêng ông ấy; đó là chúc thư của người. Nếu dân chúng được nghe bản chúc thư này, mà xin lỗi các bạn, ta không có ý định đọc cho các bạn nghe, - thì tất cả sẽ kéo ùa lại, hôn lên những vết thương trên thi hài của Caesar và lấy khăn tay hứng lấy những giọt máu thiêng liêng của người. Vâng, họ sẽ nài xin một sợi tóc của Caesar để giữ làm kỷ niệm; và khi chết, sẽ ghi sợi tóc đó vào chúc thư để truyền lại cho con cháu như là một gia tài quý báu.

***Người thứ tư:*** Chúng ta sẽ lắng nghe bản chúc thư của Caesar, xin ngài hãy đọc nó lên, Mark Antony. (Bản tính con người luôn muốn mọi chuyện rành mạch, rõ ràng).

Tiếp theo, chúng ta hãy tiếp tục quan sát sự khôn khéo của

Antony khi ông thực hiện bước thứ hai trong nghệ thuật chi phối tinh thần đối phương và cách ông đã làm để khơi dậy sự quan tâm và tập trung trong toàn thể dân chúng. Ông làm điều này bằng cách khơi dậy sự tò mò của họ. Lẽ dĩ nhiên, ông có ý định đọc bản chúc thư của Caesar, nhưng ông chủ ý đặt vấn đề khiến mọi người phải yêu cầu trước khi ông thực sự làm điều đó.

***Dân chúng:*** Bản di chúc, bản di chúc! Chúng ta muốn được nghe bản di chúc của Caesar!

***Antony:*** Xin hãy dằn lòng, hỡi những người bạn của ta! Ta không nên đọc bản chúc thư này, không nên để các bạn biết rằng Caesar yêu quý các bạn đến thế nào. Các bạn không phải là gỗ đá, các bạn là những con người biết yêu thương, biết hờn ghét. Và chính vì có cảm xúc, khi nghe chúc thư của Caesar, các bạn sẽ rất xúc động. (Đây chính là điều Antony mong muốn). Các bạn không nên biết rằng mình chính là người thừa kế của Caesar; bởi vì nếu biết, thì hỡi ôi, cơ sự sẽ đến thế nào!

***Người thứ tư:*** Hãy đọc chúc thư, chúng tôi sẽ lắng nghe, Antony. Ngài sẽ đọc cho chúng tôi nghe bản chúc thư đó - Bản chúc thư của Caesar!

***Antony:*** Các bạn có dằn lòng được không? Các bạn có khoan cho một lát được không? Ta e ràng mình đã đi quá xa khi nói với mọi người về sự tồn tại của bản chúc thư này; ta e rằng ta sẽ làm thiệt hại cho những người đáng kính đã cầm dao sát hại Caesar. Ta e là như vậy. (Antony chủ ý đề cập đến kẻ giết người. Hãy chú ý quan sát dân chúng thành Rome phản ứng nhanh chóng trước lời đề nghị này như thế nào).

***Người thứ tư:*** Đáng kính à?Họ là những kẻ phản bội!

***Dân chúng:*** Chúng tôi muốn đọc bản di chúc! Bản di chúc!

***Người thứ hai:*** Họ là những kẻ ác, kẻ giết người. Hãy đọc bản chúc thư của Caesar!

***Antony:*** Mọi người nhất quyết muốn ta đọc bản chúc thư ư? Vậy thì các bạn hãy đứng thành vòng tròn quanh thi hài của Caesar và nghe ta nói về con người đã viết bản chúc thư này. Ta có nên xuống dưới không? Các bạn có vui lòng cho phép không?

***Dân chúng:*** Hãy xuống gần chúng tôi.

***Người thứ ba:*** Ngài lẽ ra đã phải làm điều đó rồi.

***Người thứ hai:*** Mọi người hãy tránh sang một bên và nhường lối cho Antony vĩ đại.

Antony bắt đầu cảm nhận được sức mạnh tiếng nói của mình, ông quyết định sẽ tiến gần đến dân chúng. Antony vượt qua hàng rào chắn trên khán đài và bước xuống. Hãy quan sát thái độ trân trọng của người dân khi Antony yêu cầu họ nhường lối cho ông.

***Antony:*** Mọi người hãy lùi lại nào.

***Dân chúng:*** Tất cả lùi xuống và hãy nhường chỗ cho Antony.

***Antony:*** Nếu các bạn yêu thương và quý trọng Caesar thật sự, hãy chuẩn bị để khóc thương cho ông ấy. Chúng ta hẳn còn nhớ chiếc áo choàng này, Caesar đã mặc nó lần đầu tiên vào một đêm hè tại khu trại của ông, ngày hôm đó Caesar đã đánh bại bộ lạc Nervii. (Antony đang khuấy động cảm xúc, lòng trắc ẩn và đề cao lòng yêu nước).

Như vậy, chúng ta thấy được rằng Antony đã tìm cách đánh thức những tình cảm của người dân thành Rome đối với Caesar. Những xúc cảm ban đầu không rõ ràng nhưng qua sự khéo léo của Antony, chúng đã sống dậy và lan truyền trong khắp dân chúng.

***Antony:*** Hãy nhìn đây: chỗ này, mũi dao của Cassius đã xuyên qua; các bạn hãy trông, Casca hằn học đã chọc thủng mảng này đây; và qua lỗ thủng này, Brutus sủng ái đã đâm Caesar một mũi gươm chí mạng. Khi hắn rút lưỡi kiếm ra, máu của Caesar vọt ra theo, tựa hồ xông ra xem có phải Brutus hay không, vì Brutus, như các bạn đều biết, lại chính là người thân cận của Caesar. Hỡi các thần linh, các người hãy xét cho, Caesar đã từng trân trọng hắn đến nhường nào! Nhát kiếm này cay độc hơn cả, vì khi Caesar cao thượng thấy Brutus sát hại mình, thì sự bội bạc kia tác động mạnh hơn cả cánh tay của những quân phản bội, làm cho người hoàn toàn sụp đổ. Trái tim cao cả của Caesar tan vỡ; kéo vạt áo che mặt, Caesar vĩ đại ngã gục xuống chân pho tượng Pompey đẫm máu. Ôi, thật là trời nghiêng đất sụp, hỡi đồng bào của ta! Khi đó, ta và các bạn - tất cả chúng ta đều ngã xuống cùng với người, trong khi sự phản bội đẫm máu tưng bừng hớn hở trên đầu chúng ta. Ôi, bây giờ các bạn đã khóc: ta thấy rõ là các bạn chạnh lòng thương cảm: đây là những giọt nước mắt hào hùng. Hỡi những tâm hồn nhân hậu! Chỉ mới trông thấy tấm áo bị thương của Caesar tội nghiệp mà các bạn đã khóc rồi ư? Các bạn hãy nhìn đây! Chính thân thể của người đây, rách nát tơi bời, như các bạn thấy đó, bởi bàn tay những quân phản bội! (Dân chúng đã chấp nhận ba

chữ "kẻ phản bội" và nghiễm nhiên kết tội những kẻ âm mưu sát hại Caesar, trong đó có cả Cassius và Brutus - những nhân vật "đáng kính").

***Người thứ nhất:*** Ôi, thật thương tâm!

***Người thứ hai:*** Ôi! Caesar cao quý!

***Người thứ ba:*** Ôi, một ngày tồi tệ của thành Rome!

***Người thứ nhất:*** Ôi, cảnh tượng đẫm máu!

***Người thứ hai:*** Chúng ta phải trả mối hận này.

***Tất cả:*** Phải trả thù! Hãy đi tìm và giết những kẻ phản bội! Không thể để tên nào sống sót!

Antony đã hoàn thành xuất sắc bước thứ ba - khơi dậy lòng ham muốn của đối phương. Ngọn lửa hận thù đang sục sôi trong dân chúng thành Rome khi ấy - đúng như những gì Antony mong muốn ở họ. Chính tại giai đoạn này, rất nhiều người đã thất bại. Họ sai lầm khi vội vã tiến ngay đến bước thứ tư - áp đặt quan điểm của mình lên đối phương - mà không thông qua bước thứ ba. Đám đông không thể sẵn sàng đón nhận quan điểm mà người khác dung nạp cho mình.

Tuy nhiên, Antony là một nhà hùng biện khôn khéo. Ông cố gắng thuyết phục dân chúng phải lắng nghe mình, ông kết thúc bài diễn văn đúng lúc nhằm tránh gây xáo trộn trong dân chúng, có thể khiến họ quay lưng với ông. Sự khôn khéo trong nghệ thuật điều phối cảm xúc đã giúp Antony giành trọn cảm tình của người dân thành Rome. Sau đây là phần kết thúc bài diễn văn rất khéo léo của Antony:

***Antony:*** Hãy yên lặng nào, hỡi những người bạn của tôi.

***Người thứ nhất:*** Này, yên lặng! Hãy nghe Antony cao quý!

***Người thứ hai:*** Chúng ta sẽ lắng nghe ngài. Chúng ta sẽ làm theo lời ngài, và chúng ta sẽ chết với ngài.

***Antony:*** Hỡi những người bạn tốt, ta không có ý dấy lên một cuộc bạo động trong dân chúng. (Khơi gợi và nhấn mạnh khát khao trả thù của người dân). Những người đã làm ra điều đó lại là những con người đáng tôn kính. Họ có những mối hiềm riêng để làm chuyện đó, mà than ôi, ta không được biết. Họ là những người

khôn ngoan và đáng kính, và ta chắc rằng họ có những lý lẽ xuôi tai để trả lời các bạn.

Bạn hãy chú ý ngôn từ của Antony và thái độ cương quyết của ông ngay sau đó, khi nói về những kẻ phản bội.

***Antony:*** Hỡi những người bạn! Ta không đến đây để đánh cắp trái tim của các bạn. Ta không phải là một nhà hùng biện như Brutus, và các bạn biết ta là người thế nào rồi đấy - một người thẳng tính, đơn giản và yêu quý những người bạn của mình. Ta không phải kẻ mưu mẹo, không biết dùng những lời hoa mỹ, không phô trương, không có tài ăn nói để khuấy động tinh thần người khác. Ta chỉ nói những điều ta thấy và ta nghĩ. Ta chỉ nói những điều mà các bạn sẽ cảm nhận được, ta giúp các bạn hiểu về Caesar và mượn những điều thuộc về ông ấy để thay ta nói lên điều cần nói. Nhưng nếu ta được như Brutus, ta sẽ khuấy động tinh thần các bạn và làm rung chuyển cả thành Rome này.

***Tất cả:*** Chúng ta sẽ vùng dậy.

***Người thứ nhất:*** Chúng ta sẽ đốt nhà tên Brutus.

***Người thứ ba:*** Sau đó, chúng ta sẽ đi truy đuổi những kẻ phản bội.

***Antony:*** Mọi người, xin hãy nghe tôi nói!

***Tất cả:*** Im lặng, kìa! Hãy nghe Antony, Antony rất cao quý!

***Antony:*** Sao mọi người lại muốn lao đi làm ngay cái điều mà các bạn cũng chưa biết rõ ý nghĩa của nó? Thế nào, Caesar đã có công ơn gì để xứng đáng với lòng thương yêu của các bạn? Than ôi, các bạn cũng không biết! Thế thì tôi phải nói cho các bạn biết. Bạn đã quên mất bản chúc thư của Caesar rồi.

Antony dự định sẽ đọc bức chúc thư của Caesar, nhưng ông đã chủ ý trì hoãn cho đến lúc dân chúng thật sự tò mò và khao khát được nghe nó. Bản chúc thư một khi được xướng lên sẽ giúp tháo gỡ nút thắt cho mọi vấn đề và giúp Antony đạt được nguyện vọng. Nó chính là quân bài chủ của Antony, và ông đã trì hoãn nó cho đến phút quyết định.

Rất nhiều nhân viên bán hàng do vội vã muốn trình bày những điểm vượt trội về sản phẩm của mình đã đưa ra con át chủ bài trước khi khách hàng tiềm năng thật sự sẵn sàng lắng nghe. Nếu con bài chủ không đủ sức tạo ấn tượng với khách hàng tiềm năng ngay từ đầu, bạn sẽ rất khó thúc đẩy cho mọi việc về sau tiến

triển, và có nguy cơ mất hợp đồng ngay trên bàn đàm phán. Quy trình bốn bước cần phải được đảm bảo, bỏ qua một bước nào cũng sẽ khiến bạn rơi vào thất bại.

Antony tiếp theo đánh vào lòng tham của dân chúng thành Rome - một bản tính và cũng là một điểm yếu của con người.

***Tất cả:*** Đúng rồi, bản chúc thư! Hãy ở lại và lắng nghe bản chúc thư!

***Antony:*** Đây chính là bản chúc thư của Caesar có cả con dấu của ông ấy: Caesar gửi tặng mỗi người dân của thành Rome 75 đồng drachman(11).

(11) Drachmas (số nhiều): Đơn vị tiền tệ của La Mã cổ..

***Người thứ hai:*** Caesar muôn năm! Chúng ta sẽ trả thù cho cái chết của ngài.

***Người thứ ba:*** Caesar vạn tuế!

***Antony:*** Mọi người hãy lắng nghe tôi nào.

***Tất cả:*** Im lặng, mọi người!

***Antony:*** Ngoài ra, ngài để lại cho các bạn những vườn cây, những lối đi dạo của riêng ngài, các vườn quả mới trồng bên cạnh con sông Tiber hiền hòa; người tặng vĩnh viễn những nơi đó cho các bạn và người thừa kế các bạn sau này, để dùng làm nơi vui chơi công cộng, để các bạn đến đó dạo chơi và giải trí. Đó chính là Caesar của chúng ta! Đến khi nào chúng ta mới có lại một Caesar thứ hai?

***Người thứ nhất:*** Không bao giờ, không bao giờ chúng ta có được! Chúng ta sẽ hỏa táng thi hài của Caesar ở một nơi cao quý và dùng những thanh củi còn lại của lễ hỏa táng đi đốt nhà những kẻ mưu phản. Mọi người hãy nâng thi hài của Caesar lên nào!

***Người thứ hai:*** Hãy mang lửa lại đây!

***Người thứ ba:*** Hãy phá những chiếc ghế dài.

***Người thứ tư:*** Phá ghế ngồi, phá cửa sổ, phá hủy mọi thứ!

Antony đã tiến đến bước thứ tư. Thuyết phục thành công dân chúng thành Rome làm theo ý mình, Antony đã làm chủ được tình thế.

Nếu bạn lập kế hoạch bán hàng theo trình tự các bước mà Antony đã thực hiện trong bài diễn văn của mình, hãy cố gắng hoàn thành kế hoạch và đảm bảo trọn vẹn quy trình bốn bước. Bạn sẽ cảm nhận mọi việc dần tiến triển hơn sau mỗi giai đoạn, những lời nói của bạn cũng sẽ trôi chảy và phù hợp hơn, kết quả sau sẽ tốt hơn kết quả trước đó. Mọi sự chống đối đều sẽ được loại bỏ. Trên nền tảng mới, bạn sẽ phát triển lên một vị thế chắc chắn giúp bạn vững vàng trong suốt quá trình. Khi đó, thành công sẽ không còn là một điều xa vời đối với bạn.

# 10

# HOÀN THIỆN BẢN THÂN VÀ LÃNH ĐẠO TẬP THỂ

Những cuộc chiến tranh thế giới là một dấu ấn lớn trong lịch sử loài người khi nó giúp chúng ta hiểu rằng vũ lực không phải là phương tiện có thể kiểm soát và điều khiển con người. Dù không đi sâu phân tích và tường thuật chi tiết những cuộc chiến tranh thì chúng ta cũng biết rằng vũ lực, sự độc tài chính là nền tảng thống trị mà người Đức đã áp dụng và thất bại. Chủ nghĩa phát xít Đức đã tạo một ấn tượng mạnh trên toàn thế giới, nhưng nó lại tác động theo chiều hướng hoàn toàn tiêu cực. Đó là nguyên nhân dẫn đến sự sụp đổ của chủ nghĩa phát xít Đức.

Cơ thể của con người có thể bị cầm tù hoặc bị kiểm soát bởi vũ lực, nhưng tâm trí thì không. Không một ai trên trái đất này có thể kiểm soát tâm trí của một người bình thường và khỏe mạnh nếu như người đó không chối bỏ quyền được tự chủ trong hành động và suy nghĩ. Tuy nhiên, có một sự thật là hầu hết chúng ta đều bị động làm theo sự sắp đặt của người khác mà không dám thể hiện rõ cái tôi của mình. Họ sống cùng mọi người, và dưới hệ thống giáo dục còn nhiều bất cập, họ không bao giờ nhận ra những sức mạnh đang ẩn sâu trong chính con người mình. Đôi lúc, một chuyện xảy ra ngẫu nhiên sẽ giúp họ thức tỉnh và khám phá ngọn nguồn khả năng của mình, từ đó biết cách sử dụng chúng để phát triển bản thân. Kết quả là: một thiên tài mới xuất hiện!

Tâm trí con người thường tồn tại một điểm giới hạn, ngăn chúng ta không thể nhận ra thế mạnh của bản thân; và chỉ khi một chuyện nào đó thật đặc biệt xảy ra thì nó mới có thể thúc đẩy con người vượt qua điểm giới hạn đó. Đối với một số người, điểm giới hạn này rất thấp, nhưng đối với một số khác thì lại rất cao. Với không ít người, điểm giới hạn này không cố định mà sẽ di động

giữa hai thái cực cao và thấp. Người nào biết cách kiểm soát và điều phối tâm trí của mình cũng như có khả năng vượt qua điểm giới hạn một cách thường xuyên sẽ nhận được những kết quả tích cực, miễn sao họ kiên trì nỗ lực và không ngừng rèn luyện bản thân.

Người nào biết cách truyền cảm hứng và thúc đẩy tinh thần người khác để họ có thể tự vượt qua điểm giới hạn của mình mà không để lại những hệ quả đáng tiếc sẽ trở thành người có công khai sáng nhân loại. Lẽ dĩ nhiên, chúng tôi không đề cập đến những loại chất kích thích hay hóa chất gây nghiện. Những chất này tuy tạo được cảm giác hưng phấn tức thì nhưng cuối cùng, chúng sẽ mất tác dụng khi thuốc tan đi. Chúng tôi muốn đề cập đến một trạng thái tinh thần thuần túy tạo nên cảm giác thôi thúc và phấn khởi như khi bạn đang theo đuổi một sở thích hay nuôi dưỡng một khát vọng...

Ai có khả năng làm được điều này sẽ có công rất lớn trong việc giải quyết vấn nạn tội phạm xã hội. Bạn có thể yêu cầu một người làm tất cả mọi việc nếu bạn biết cách tác động đến tâm trí của họ. Tâm trí con người cũng giống như một cánh đồng màu mỡ luôn sản sinh trên nó những vụ mùa tươi tốt, nhưng gặt hái được bao nhiêu còn phụ thuộc rất lớn vào loại hạt giống mà bạn gieo trồng. Cho nên, vấn đề chính là bạn cần học cách lựa chọn loại hạt giống phù hợp và cách gieo trồng để hạt giống mau chóng nảy mầm và bám rễ sâu vào đất. Mỗi ngày, chúng ta đều gieo vào cánh đồng tâm trí những loại hạt giống trong từng giờ, từng phút, thậm chí từng giây, nhưng quá trình đó lại diễn ra một cách vô thức và đôi khi không có hệ thống. Chúng ta phải học cách thực hiện quá trình thông qua một kế hoạch cụ thể và theo một khuôn mẫu nhất định! Nhiều loại hạt giống cùng gieo trồng trên một cánh đồng sẽ sản sinh ra một vụ mùa không đồng nhất, và khi đó vừa khó phân loại mà thu hoạch cũng không dễ dàng!

Lịch sử loài người đã ghi dấu rất nhiều trường hợp một công dân tốt bụng, lương thiện bị biến chất trở thành một kẻ lang thang, một tên tội phạm nguy hiểm, ngược lại cũng có trường hợp những tên tội phạm hoàn lương trở thành một công dân tốt của xã hội. Trong mỗi trường hợp như thế, sự biến chuyển hành vi đều diễn ra ngay trong tâm trí con người. Từ một lý do nào đó, họ tạo ra trong tâm trí mình hình ảnh về điều mà họ ao ước, sau đó cố gắng hiện thực hóa chúng. Cho nên, nếu một người thật sự chú tâm và tập trung đủ lâu để hình thành trong tâm trí một hình mẫu nào đó đồng thời nuôi dưỡng chúng bằng lòng kiên trì và quyết tâm thì chắc chắn họ sẽ sớm biến suy nghĩ thành sự thật

hoặc ít ra là định dạng một cách rõ nét ý tưởng trong đầu mình. Đó là nguyên tắc tự ám thị mà chúng ta đã cùng tìm hiểu ở những chương trước.

Ở phạm trù tập thể, Gideon H. Diall trong quyển *Psychology of the Aggregate Mind of an Audience* (Tâm lý đám đông) đã nhận định rằng trí tuệ tập thể sẽ thăng hoa dưới tác động của một diễn giả xuất sắc. Chúng tôi gọi quá trình này là sự hợp nhất ý tưởng khi mỗi cá nhân tạm quên đi cái tôi của mình và cùng hướng về cái chung để tạo thành một cá thể mới độc lập, thống nhất có khả năng đưa ra những ý tưởng vượt trội, nhưng đổi lại, rất khó tập hợp sức mạnh và ý chí của cá thể mới này. Nhà tâm lý học người Pháp Gabriel Tarde cũng đã đưa ra những lý luận tương tự.

Giáo sư Joseph Jastrow cũng từng nêu lên quan điểm của mình trong quyển *Fact and Fable in Psychology* (Những phạm trù tâm lý học của con người):

Để đạt được giới hạn tâm lý này, cần thiết phải có sự xuất hiện của hiện tượng lan truyền cảm xúc - yếu tố đóng vai trò cốt lõi trong quá trình trí tuệ tập thể thăng hoa. Giữa cái thiện và cái ác, bên nào vượt trội hơn sẽ vươn lên thống trị tâm lý chung của tập thể. Và dưới tác động của hiệu ứng lây lan cảm xúc, trí tuệ tập thể sẽ thăng hoa. Mọi hiệu ứng lây lan ban đầu đều không rõ ràng, chính vì vậy rất khó để phát hiện và chỉ đến thời khắc quyết định, những mầm mống cảm xúc đã được định hình sẽ phát triển thành một sức mạnh hết sức nguy hiểm - tương tự như trường hợp lan truyền cảm xúc những xúc cảm tiêu cực như sợ hãi, cuồng tín, hoài nghi, mê tín... Nói chung, để kiểm soát đám đông và tạo ra hiệu ứng dây chuyền như mong muốn, chúng ta phải cân nhắc bổ sung một chút mưu mẹo bởi vì tâm lý đám đông đã mất đi phần nào tính duy lý vốn có của nó. Những pháp sư, những người được mệnh danh là phù thủy đều biết cách kiểm soát tâm lý đám đông, bởi vì họ hiểu ràng rất dễ để khơi dậy từ đám đông lòng ngưỡng mộ và sự thông cảm, rất dễ để khiến người khác quên đi chính mình nếu đưa họ vào một thế giới tâm linh nhiệm mầu. Có thể nói trong một số trường hợp, tiếng nói chung của tập thể lại xuất phát từ tiếng nói của một cá thể không mấy vượt trội nhưng biết cách kiểm soát và điều phối tâm lý đám đông.

Giáo sư Gustave Le Bon, trong quyển *The Crowd*, đã viết:

Khi những cảm xúc và ý tưởng của tất cả thành viên trong một nhóm hợp nhất và phát triển theo một hướng, ý thức riêng lẻ của mỗi người sẽ dần biến mất để cùng hòa vào trí tuệ tập thể hình

thành dựa trên những cá tính nổi bật của đám đông. Lúc đó, đám đông sẽ trở thành một tập thể có tổ chức, hoặc gọi một cách chuyên biệt hơn là tập thể hợp nhất. Còn tập thể thì trở thành một khối chung độc lập và tuân theo quy luật tâm lý đám đông.

Nét đặc trưng của một tập thể có tổ chức, hay tập thể hợp nhất chính là: nếu tập thể được hình thành từ nhiều cá thể riêng biệt thì dù quan điểm của mỗi cá nhân có giống hay khác nhau thì khi hòa mình vào tập thể hợp nhất, tất cả những người này sẽ là một mắt xích tạo nên hiệu ứng tập thể, họ sẽ nhận thấy ràng mỗi hành động, suy nghĩ và trải nghiệm xúc cảm lúc này khác xa so với khi họ là một cá thể độc lập. Họ sẽ nhận ra có những suy nghĩ, ý tưởng hay cảm xúc mà họ không thể nào đạt đến được trừ phi tham gia vào tập thể hợp nhất. Trong một tập thể, không có sự tồn tại của sự khờ khạo, cũng không xuất hiện một trí tuệ bẩm sinh nào, tư duy cá thể và cái tôi riêng lẻ của mỗi người sẽ dần biến mất khi trí tuệ tập thể thăng hoa.

Các quan sát đã chứng minh một cá nhân khi hòa mình vào tập thể trong khoảng thời gian đủ dài sẽ cảm nhận được trạng thái tinh thần giống như khi họ bị đặt vào trạng thái thôi miên. Cái tôi riêng lẻ của họ đã hoàn toàn biến mất, lập trường và ý chí cá nhân cũng không còn. Tất cả suy nghĩ và cảm giác đều phát triển theo hướng điều phối của người thủ lĩnh. Dưới tác động của sự ám thị, cá nhân đó sẽ chủ ý thực hiện một số hành động nhất định một cách dứt khoát. Và trong trường hợp trí tuệ tập thể thăng hoa, sự ám thị lại thôi thúc mỗi cá nhân hành động một cách dứt khoát mà không thể cưỡng lại. Lực ám thị tác động đến mỗi người là như nhau và sự tương tác sẽ khiến lực tác động ngày càng mạnh hơn. Hơn nữa, do mỗi cá nhân là một mắt xích của tập thể nên khi hòa mình vào một tập thể có tổ chức, họ sẽ không hoàn toàn là một con người duy lý. Nếu là một cá thể độc lập, họ có khả năng tư duy cao nhưng khi tồn tại trong tập thể, họ sẽ có xu hướng mất khả năng tự chủ và hành động theo bản năng, nghĩa là trong họ tiềm ẩn hai thái cực: cái thiện và cái ác. Dưới tác động của hiệu ứng lây lan cảm xúc, một người sẽ bứt phá và làm nên những việc khác xa với bản tính vốn có của họ - tất nhiên, việc làm đó sẽ vẫn xoay quanh hai thái cực hoặc tốt hoặc xấu. Mỗi cá nhân trong tập thể là một hạt cát, và luồng gió tâm trí sẽ có thể thổi bay hạt cát đó theo bất kỳ hướng nào.

Giáo sư Frederick Morgan Davenport trong quyển *Primitive Traits in Religious Revivals* đã nói rằng:

Trí tuệ tập thể có thể được so sánh với trí tuệ của một người

nguyên thủy. Mọi cảm xúc, suy nghĩ của mỗi người trong nhóm có thể không giống nhau hoàn toàn, nhưng cuối cùng đều cho ra một kết quả tương tự. Lực tác động lập tức thôi thúc con người phải hành động, lý trí không còn là yếu tố kiểm soát hàng đầu. Người thủ lĩnh cần có khả năng trình bày tốt, nhưng quan trọng hơn, họ cần phải có khả năng dẫn dắt tâm lý đám đông. Đám đông thường tư duy bằng hình ảnh, vì vậy hãy chắc rằng bài thuyết giảng của bạn mang tính khơi gợi và thúc đẩy khả năng liên tưởng của mọi người. Những hình ảnh này không trực tiếp liên kết với nhau, nhưng chúng sẽ hoán đổi vị trí cho nhau như các mặt của một chiếc đèn lồng thần kỳ xoay liên tục. Cứ như thế, trí tưởng tượng của con người sẽ không ngừng thăng hoa để tạo ra ngày càng nhiều những hình ảnh khác.

Mỗi cá nhân trong tập thể sẽ được liên kết với nhau phần lớn bảng yếu tố tâm lý chứ không phải bảng lý trí. Xúc cảm chính là sợi dây ràng buộc tự nhiên vì con người linh hoạt về cảm xúc hơn linh hoạt về tư duy. Chẳng hạn, trong một tập thể gồm một nghìn người, số lượng những cảm xúc thực được tạo ra trên thực tế gấp nhiều lần tổng số cảm xúc của từng người cộng lại. Kết quả này có thể giải thích là do tâm lý đám đông thay đổi vừa tùy vào hoàn cảnh môi trường, vừa dựa trên sự điều phối của người thủ lĩnh - tương tự như "sự cứu rỗi linh hồn" trong các buổi hội họp tôn giáo. Tâm lý mỗi cá nhân trong tập thể đều bị tác động nhưng chỉ một phần là do họ bị tác động thật sự, phần còn lại là do họ biết ràng những người khác cũng bị tác động và hành động như mình. Điều này càng tác động nhiều vào tâm lý của họ, tạo thành một lực vô cùng lớn tác động vào cả tập thể. Như đối với vấn đề tâm lý của người nguyên thủy, sức tưởng tượng và khả năng liên tưởng không ngừng đã tạo nên những dòng cảm xúc mãnh liệt trong họ, có khi là trạng thái vui mừng phấn khích, có khi là sự điên loạn theo đúng nghĩa của những con người sơ khai.

Émile Durkheim đã đưa ra kết luận dựa vào những nghiên cứu tâm lý của mình rằng một người bình thường chịu tác động rất lớn từ môi trường tập thể xung quanh và những người có cá tính đặc biệt khác với họ. Họ không chỉ phản ứng với kiểu ám thị của những nhà truyền giáo mà còn chịu tác động của kiểu ám thị trực tiếp qua việc bắt chước những đối tượng mà mình tiếp cận hằng ngày. Cả tiếng hô của người chăn cừu lẫn tiếng kêu leng keng của con cừu đầu đàn đều vang lên rõ ràng, và lần lượt đàn cừu có xu hướng làm theo những hành động mà con cừu phía trước đã làm cho đến tận con cừu cuối cùng.

Như vậy, chỉ cần một con cừu đầu đàn làm mẫu một hành động

thì cả đàn cứu sẽ làm theo một cách vô thức. Hiện tượng này cũng áp dụng tương tự như đối với con người - và thật sự không phải chúng tôi đang phóng đại mọi chuyện. Con người khi sợ hãi, lo lắng hoặc khi đang có một cảm xúc mãnh liệt nào đó đều có xu hướng bắt chước và nương theo hành động của những người xung quanh - giống như trường hợp những con cừu bắt chước hành động của con đầu đàn.

# 11
# QUY LUẬT ĐỀN BÙ

Mục tiêu của chương này là giúp mọi người xâu chuỗi tất cả trải nghiệm, khó khăn và thất bại thành một lớp vỏ thực sự vững chắc để dệt thành quyết tâm hành động; và khi nhìn lại những sự việc đã qua, chúng ta có thể nghiệm ra bài học về cách đối mặt và vượt qua những thử thách trong đời.

*Cái chết của một người bạn thân, người vợ, anh chị em trong gia đình, một người tri kỷ sẽ tác động rất lớn đến mỗi con người, bởi vì nó tạo nên những nút thắt trong cuộc đời. Đó là những biến cố có thể để lại một vết thương suốt thời thơ ấu, làm tan vỡ một gia đình hoặc tước mất một công việc mà chúng ta hằng mong ước.*

*Tuy nhiên, cùng với thời gian, cuộc sống sẽ mang lại cho bạn những sự đền bù thỏa đáng khi bạn biết chấp nhận và luôn vững tin.*

*'Emerson*

Quy luật đền bù tác động đến tất cả mọi người không phân biệt sang hèn, không loại trừ bất kỳ ai. Nó bất biến và tồn tại vĩnh cữu cũng như định luật vạn vật hấp dẫn. Nếu không, hành tinh mà chúng ta vẫn gọi là Trái đất sẽ không thể chuyển động xoay quanh quỹ đạo của nó trong không gian và thời gian. Nói cách khác, quy luật đền bù tạo thế cân bằng giữa những hành tinh.

Quy luật đền bù không cho phép có bất kỳ khoảng trống nào trong vũ trụ. Cứ một vật thể mất đi thì sẽ được thay thế bởi một vật thể khác.

Chúng tôi khuyến khích bạn hãy đọc qua bài viết của Emerson về quy luật đền bù. Bài viết sẽ cung cấp cho bạn kiến thức nền tảng về một khái niệm mà chúng tôi tạm gọi là “tìm đến sự cân bàng” -

một tố chất cần thiết cho những ai mong muốn vươn đến những thành tựu cao trong nghề nghiệp, trong công việc kinh doanh cũng như trong việc khẳng định mình.

Quy luật đền bù là người bạn đồng hành cùng thời gian, con người sẽ đón nhận cả hình phạt và phần thưởng trong một khoảng thời gian dài. Một tai họa của kiếp này sẽ được chuyển hóa thành một điềm lành của kiếp sau. Cuộc sống lấy đi của con người thứ gì thì cuối cùng sẽ trao trả lại nó cho các thế hệ sau, có khi là trao cho cả một dòng tộc. Quy luật đền bù không phải là phép thử của sự lừa bịp. Nó tác động rõ ràng và dứt khoát đến sự việc, hành động và suy nghĩ theo nguyên tắc có thưởng có phạt với cùng một mức độ chính xác.

***Tình yêu, tuổi trẻ, niềm vui và sự tôn thờ được hình thành, phá vỡ rồi tái xây dựng như một quy luật vĩnh cửu trong tâm hồn mỗi người.***

Tội ác và hình phạt luôn xuất hiện từ cùng một cái gốc ban đầu.

Chiến tranh thế giới là một cú sốc lớn cho nhân loại, là thảm họa của toàn cầu, tuy nhiên, chúng ta có thể phân tích dưới một góc độ khác để thấy được những hệ quả tích cực của nó đối với thế giới ngày nay.

Chẳng hạn: Chúng ta hiểu rất rõ cảnh tượng những kẻ tự cho mình là "đấng bề trên" áp đặt tư tưởng của mình lên người khác mà không cho họ cơ hội để nói lên quan điểm riêng của mình. Chúng ta hẳn còn nhớ câu nói bất hủ của Tổng thống Lincoln khi ông đề ra quan điểm về một nhà nước mới - nhà nước của dân, do dân và vì dân - và quan điểm này đã trở thành một cuộc cách mạng thực sự.

Cũng như thế, chúng ta đã từng chứng kiến sự vùng dậy của con người đấu tranh chống nạn phân biệt chủng tộc, họ có thể sục sôi ý chí đấu tranh vì một đức tin, một lý tưởng của mình. Cuộc chiến - hay nói đúng hơn là mâu thuẫn giữa đạo Thiên Chúa và đạo Tin Lành, giữa người Do Thái và những người không theo đạo chính là ví dụ điển hình nhất. Họ - đại diện cho những tín ngưỡng tôn giáo khác nhau - luôn phủ định đối phương và trở thành những kẻ đối chọi lẫn nhau chỉ vì đức tin riêng của mỗi cộng đồng. Bằng cách nào đó, chúng ta có quyền tin rằng bên trong mỗi cá nhân thuộc các tôn giáo khác nhau luôn có một tinh thần bác ái cao cả, bởi vì họ là nhân chứng lịch sử từng đi qua chiến tranh, đủ trải nghiệm để hiểu rằng sự hòa hiếu giữa các cộng đồng người thuộc

các tôn giáo, sắc tộc khác nhau trên thế giới là điều hoàn toàn có thể xảy ra, đồng thời đây cũng là ước muốn thiết tha của mọi người.

Một ví dụ khác: chúng ta vui mừng khi nhận ra sau chiến tranh, con người đã biết dung hòa mọi sự khác biệt, cùng chung sống hòa bình, và xem đây như một phần lý tưởng của cuộc sống. Như vậy, sự khốc liệt của chiến tranh đã mang đến một hệ quả tốt đẹp là con người chủ động xích lại gần nhau hơn, thay vì chờ đợi viễn cảnh tương tự nào đó sẽ đến trong một tương lai không chắc chắn. Trên tất cả, một thế giới chung được dựng xây trên nền tảng của tình yêu thương và sự bác ái luôn là khát khao của toàn nhân loại.

Còn ý tưởng nào vĩ đại hơn thế nữa? Có triết lý nào phù hợp hơn niềm tin rằng một phần hạnh phúc, sự mãn nguyện của con người sẽ thành hiện thực ngay lúc này bằng cách nhận diện quy luật đền bù và biết cách làm chủ chính mình.

Quy luật đền bù luôn mang đến phần thưởng và hình phạt cho con người! Hình phạt cũng như phần thưởng đều xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau, có khi là do mình tự tạo nên, nhưng cũng có khi nằm ngoài sự kiểm soát của con người. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn là nó sẽ xuất hiện không bằng cách này thì bằng cách khác. Quy luật đền bù thể hiện rõ nhất thông qua lăng kính của lương tâm. Con người thường cảm nhận rõ nhất sự trừng phạt của lương tâm mỗi khi tìm về với chính mình. Để hiểu thêm về điều này, chúng tôi giới thiệu câu chuyện sau kể về một nhân viên ngân hàng đã biển thủ tiền ngân quỹ và bỏ trốn. Và quy luật đền bù đã trừng phạt anh trong suốt mười tám năm sau đó không lúc nào nguôi.

Mười tám năm sau, người đàn ông trở lại Mỹ. Anh thanh niên lúc xưa nay đã bước qua tuổi trung niên. Ông cảm nhận lòng mình dâng lên một cảm xúc mãnh liệt: lòng can đảm từng giúp ông thực hiện những khát vọng tuổi trẻ nay đã biến dạng thành một thứ hoàn toàn khác. Ông nhớ lại tội ác của mình. Và cảm giác tội lỗi khiến ông dằn vặt, ông quyết tâm phải trở lại nơi bắt đầu để kết thúc mọi chuyện.

Một buổi sáng, người đàn ông đi đến cục cảnh sát địa phương và nói:

- Xin chào, tôi là Bill Johnes.

- Rất vui được tiếp ông, ông Johnes - Viên cảnh sát trả lời mà không buồn đứng dậy chào.

Người đàn ông thoáng vẻ bối rối.

-Tôi có thể giúp gì cho ông? - Viên cảnh sát hỏi một cách lạnh lùng.

- Anh không hiểu đâu. Tôi chính là tên tội phạm mà các anh đã truy đuổi từ rất lâu.

- Đây không phải chỗ để đùa đâu. - Viên cảnh sát nghĩ rằng người đàn ông này bị điên.

- Không, sự thật quả đúng như vậy. Mọi chuyện xảy ra cách đây đã rất lâu. - Người đàn ông vừa nói vừa đưa tay lau vội hàng nước mắt - Tôi chính là người đã đánh cắp ba nghìn đô-la từ Ngân hàng Merchants Loan.

- Chuyện gì đây? - Viên cảnh sát tò mò - Suốt mười năm nay chẳng có vụ án nào liên quan đến một ngân hàng có tên như vậy cả.

Người đàn ông hoang mang hỏi liệu ông có thể ngồi xuống. Rồi ông miên man suy nghĩ khá lâu, trong lúc đó, viên cảnh sát chăm chú quan sát ông và tỏ ra khó chịu. Người đàn ông có vẻ như đang trải qua một cuộc đấu tranh nội tâm dữ dội khi cố gắng nói ra một điều bí mật lâu nay ông hằng che giấu.

***Hình phạt của lương tâm***

- Anh có lưu hồ sơ của những tên tội phạm bị truy nã không? - Người đàn ông hỏi viên cảnh sát.

- Có.

- Liệu anh có thể tìm giúp tôi không?

- Được chứ.

- Vậy cảm phiền anh truy lục hồ sơ của vụ án xảy ra vào tháng Bảy mười tám năm về trước, và tìm xem có người thanh niên nào tên Bill Johnes bị phát lệnh truy nã vì tội cướp ngân hàng Merchants Loan không?

Viên cảnh sát bắt đầu truy lục hồ sơ nhưng chẳng có thông tin gì về trường hợp này. Thật ra, ngân hàng

Merchants Loan đã che giấu vụ việc và gánh chịu toàn bộ tổn thất vì không muốn ảnh hưởng đến uy tín của mình. Và người có tên Bill Johnes tuy đã cao chạy xa bay nhưng suốt mười tám năm sau đó, bóng ma của quá khứ không ngừng theo sát ông. Lẽ ra ông có thể sống an toàn tại một đất nước khác và không lo sợ bị ai phát hiện, vậy mà cuối cùng ông không thể trốn chạy khỏi tòa án của lương tâm.

- Tôi đã tự trừng phạt mình trong suốt những năm qua. - Người đàn ông nói trong tiếng nấc. - Không lúc nào tôi không tự thét gào với chính mình!

*"Tôi đã tự trừng phạt mình trong suốt những năm qua!"*

Chúng tôi muốn bạn suy ngẫm câu mà người đàn ông đã nói trong lúc tỉnh táo nhất: "Tôi đã tự trừng phạt mình!".

Mỗi người đều có sức mạnh và khả năng tìm về phần thiên lương trong con người mình để cảm nhận trọn vẹn mọi hạnh phúc hay khổ đau, khả năng ấy được thể hiện như thế nào là phụ thuộc chúng ta đã nỗ lực đến đâu để tin tưởng và làm theo quy luật đền bù hay bất chấp tất cả để đi ngược lại quy luật ấy.

***Mọi thứ đều có thể đến, có thể đi — duy chỉ sự thật là tồn tại mãi mãi.***

Không có quy luật nào do con người đặt ra là nhất thành bất biến, cũng không có quy luật nào là tuyệt đối. Tuy nhiên, chưa có một trí tuệ nào đủ khôn ngoan để có thể tìm ra kẽ hở của quy luật đền bù. Nói cách khác, quy luật đền bù nằm ngoài sự kiểm soát của con người. Chính bản thân cuộc sống là minh chứng hùng hồn nhất cho quy luật này. Mọi sự chắp vá hay gò ép đều không thể giúp chúng ta thoát khỏi sự tác động của luật đền bù, trừ phi chúng ta nghiên cứu thật kỹ lưỡng và làm theo những nguyên tắc của nó.

Ngược dòng lịch sử, chúng ta thấy rằng hầu hết vĩ nhân - những người mà tên họ đã sống mãi cùng thời đại - đều là những con người từng trải qua nhiều chông gai, thử thách, phải hy sinh rất nhiều, và cũng từng gánh chịu thất bại não nề... tuy nhiên, họ vẫn giữ được tinh thần lạc quan và một trái tim thanh thản và bình yên cho đến cuối đời.

Lịch sử loài người luôn ghi dấu những con người như thế, từ Socrates - triết gia Hy Lạp cổ đại, bậc thầy về truy vấn - cho đến nhà vật lý, nhà thiên văn vĩ đại Galilee và nhiều bậc vĩ nhân khác.

Trong đó có một trường hợp đặc biệt đã gây chú ý cho chúng tôi bởi vì nó khẳng định rằng quy luật đền bù đến nay vẫn còn nguyên giá trị - đó chính là trường hợp của Knut Hamsun.

***Giải Nobel Văn học dành cho một "cây bút lang thang"***

Giải Nobel Văn học trị giá gần 50.000 đô-la đã thuộc về Knut Hamsun(12) - một tên tuổi mà có lẽ không ít người Mỹ sẽ vẫn nghe nhắc đến trong nhiều năm nữa.

(12) Nhà văn Na Uy được trao giải Nobel vào năm 1920 với tác phẩm Markens Grode (Nhựa của đất, 1917).

Hamsun đã có nhiều năm làm nghề soát vé xe điện ở Chicago và bốc vác tại bờ biển của thành phố New York. Ông từng là thợ rửa chén trong một nhà hàng, công nhân xúc than trong lò đun hơi, thợ sơn, cộng tác viên viết báo về đề tài khoa học, anh gác cổng trong khách sạn, và một người lau quét boong tàu...

Giống như O.Henry, ông từng sống trong sự cô độc, không bạn bè, không nhà cửa, phải lang thang khắp nơi trong nhiều năm. Không có tiền, không có thức ăn, Hamsun thường xuyên ngủ nhờ trên những chiếc ghế dài trong công viên.

Giờ đây, Hamsun đã vinh dự nhận được giải thưởng danh giá nhất trên thế giới - giải thưởng chỉ trao cho những thiên tài văn học sau một quá trình sàng lọc và xét tuyển cực kỳ gắt gao.

Hamsun từng bị đuổi việc khi còn là một nhân viên soát vé xe điện bởi vì ông không thể nhớ tên các con đường. Người quản lý đội xe ở Chicago nói rằng Hamsun quá khờ khạo đến mức ông không thể làm việc trên một tuyến xe điện bình thường. Vậy là Hamsun đi đến New York và làm việc nhiều tháng trên tàu như một người quét dọn. Sau đó, ông trở thành thủy thủ trên một tàu đánh cá và đi đến Newfoundland (tỉnh cực Đông của Canada). Đi đến đâu, Hamsun cũng luôn ghi nhận về môi trường và cuộc sống của những vùng đất mới.

Kết quả là ông cho ra đời quyển tiểu thuyết Pan mang đậm chất sử thi. Tác phẩm này đã được chuyển ngữ sang mười bảy ngôn ngữ khác nhau.

Hai tiểu thuyết nổi tiếng nhất của Hamsun là Shallow Soil và Hunger. Hunger là quyển tiểu thuyết không có cốt truyện, không mở đầu, không kết thúc, thậm chí nhân vật chính cũng được che lấp bởi danh xưng tôi mà không có một cái tên rõ ràng. Tiểu

thuyết kể về một người đàn ông không thể bám trụ với cuộc sống ở một thành phố lớn dù đã miệt mài lao động cả về trí óc lẫn công việc tay chân, cuối cùng, ông trở thành trắng tay sau khi đã cầm cố hết quần áo và mọi vật dụng của mình. Tiểu thuyết đã miêu tả rất thực chân dung con người đó - không bạn bè, không gia đình, một kẻ vô danh. Bất kỳ ai từng đọc Hunger đều không thể nào quên được hình tượng nhân vật này. Bởi vì nó ghi lại chính cuộc đời thật của Knut Hamsun.

Ở tuổi 60, Hamsun trở thành một hiện tượng của thế giới. Ông nắm giữ giải thưởng danh giá trị giá 50.000 đô- la và một điền trang xinh đẹp ở Na Uy. Cánh cổng nhà Hamsun luôn là điểm túc trực của những kẻ săn tin.

Mark Twain đã nói: Điểm khác biệt duy nhất giữa sự thật và hư cấu chính là hư cấu phải bám sát và dựa trên nền tảng những điều có thật, còn sự thật thì không!

***Con người đang bắt đầu nhận ra rằng họ không cần phải chờ đợi đến khi bước chân đến một thế giới mà mình không biết rõ - nơi mà người ta vẫn gọi là thiên đường - để tìm hạnh phúc.***

Chúng tôi xin khẳng định: thất bại và thử thách sẽ khiến con người ngày càng mạnh mẽ hơn! Nghe có vẻ không thực tế nhưng những ai từng ở vào hoàn cảnh tương tự, từng nếm trải mùi vị thất bại ắt sẽ có một cái nhìn hoàn toàn khác.

Cuối cùng tôi cũng nhận ra sức mạnh và giá trị của chính mình, và tôi sẽ luôn ghi nhớ trong đầu rằng quy luật đền bù luôn luôn ứng nghiệm. Tôi biết rằng tuân theo quy luật này sẽ giúp bản thân tôi tìm được tiếng nói chung với con người và môi trường xung quanh mình.

Mười năm trải nghiệm đã dạy tôi nhiều điều về quy luật đền bù. Tôi từng chứng kiến nó đưa một người lên tận đỉnh thành công, và cũng từng chứng kiến nó kéo một người xuống tận đáy xã hội, trở về nơi họ đã bắt đầu.

Mười hai năm trước, tôi có quen một chủ ngân hàng ở Washington. Ông xuất thân là một nha sĩ, và số phận dường như rất ưu ái với ông. Ông bắt đầu bằng việc cho mọi người vay những khoản tiền nhỏ với lãi suất cao. Sự việc diễn ra tốt đẹp, ông tiến đến thành lập một ngân hàng và được bầu làm chủ tịch. Càng lúc càng có thêm nhiều uy quyền và danh vọng, ông tiếp tục dấn sang lĩnh vực bất động sản, đồng thời nâng mức phí giao dịch qua ngân

hàng lên khá cao. Mọi người bắt đầu phàn nàn về chi phí lãi cắt cổ và cách làm việc độc tài của ông. Bỏ ngoài tai tất cả, ông tiếp tục thâu tóm quyền lực và sức mạnh tài chính.

Tôi là một khách hàng thường lui tới ngân hàng của ông. Khi tôi cần tiền, ông cho tôi vay, nhưng mức lãi suất luôn phù hợp và không quá chênh lệch so với những ngân hàng khác. Tôi thường tự hỏi vì sao ông lại phóng khoáng với tôi trong khi đối với người khác thì không hề như vậy. Tôi sở hữu một ngôi trường chuyên dạy về kỹ thuật, cơ khí đầy triển vọng. Và tôi dần dần tìm hiểu lý do giải thích cho sự phóng khoáng của người bạn này. Thật ra, ông rất có hứng thú với ngôi trường của tôi, và cuối cùng, ông đã chiếm được nó. Ông ưu ái cho tôi vay tiền với lãi suất thấp vì ông biết rằng trong trường hợp khẩn cấp, tôi sẽ phải gán nợ ngôi trường để thanh toán nợ cho ông. Và ông đã thành công.

Sự việc đó là một cú sốc lớn đối với tôi. Tuy nhiên, mãi về sau này, tôi nhận ra có khi đó lại là một việc tốt, và có lẽ đó là một trong những biến cố quan trọng nhất làm thay đổi cuộc đời tôi vì nó đã giúp tôi thoát khỏi một công việc đầy tính cạnh tranh và khốc liệt. Thay vào đó, tôi chuyển hướng cuộc đời mình sang một lĩnh vực khác có ý nghĩa hơn là giúp đỡ mọi người lấy lại được sự cân bằng và niềm tin yêu vào cuộc sống - như công việc tôi đang làm ngày hôm nay.

Tôi không thể chứng minh thất bại ngày đó là một phần chủ ý trong kế hoạch làm thay đổi cuộc đời mình theo hướng tích cực hơn, nhưng nếu tồn tại một sức mạnh nào đó làm động lực cho kế hoạch trở thành hiện thực thì có lẽ cú sốc mà tôi phải đối mặt khi ấy đã hoàn thành xuất sắc vai trò của nó. Sự mất mát của tôi mười năm về trước bằng cách nào đó đã được đền bù xứng đáng, trong khoảng ba đến năm năm trở lại đây, tôi luôn được sống giữa sự trân quý của mọi người. Quy luật đền bù đã ứng nghiệm với tôi, và nó vẫn đang mang đến cho tôi nhiều điều thú vị mới.

Tuy nhiên, tôi muốn đề cập đến một khía cạnh khác về người bạn ngày trước. Hai năm trước, tôi trở lại Washington. Con người một khi quay về chốn cũ thường tìm lại những nơi từng ghi dấu trong họ cả niềm vui lẫn nỗi buồn. Tôi dạo bước trên con đường số 14 và nghĩ rằng tôi sẽ tìm thông tin liên quan đến người bạn cũ khó quên này, vì dù sao chúng tôi cũng đã quen biết nhau từ mười năm trước.

Bước vào ngân hàng, tôi nhận ra mọi thứ đã thay đổi. Ngân hàng đã làm ăn thua lỗ, và không gian sang trọng ngày xưa giờ đã biến

thành một phòng ăn tập thể!

Tôi đi ngược xuống đường số 14 đến khu nhà lớn trị giá 75.000 đô-la mà người bạn kia từng sở hữu, nhưng nó đã thuộc về một người chủ mới.

Từ những sự việc trên, có thể hiểu người bạn giàu có ngày xưa đã thất bại và biến mất với những lý do khó có thể hiểu hết được!

Với cách làm việc độc tài, ông đã không thể giữ vững sự nghiệp của mình, vậy là làm ăn ngày càng thua lỗ dù rằng ông sở hữu một cơ ngơi đồ sộ và những mối làm ăn triển vọng. Đằng sau thất bại đó chính là sự bất mãn của những nhà đầu tư từng được ông lôi kéo gửi tiền vào ngân hàng, là sự bất mãn của những người phụ nữ góa chồng khi nhận ra tài sản của mình bị bòn rút thông qua những vụ tịch biên tài sản, và là sự bất bình của những người có tài sản bị ngân hàng yêu cầu thế chấp để đảm bảo cho một khoản vay nào đó. Sự nghiệp sụp đổ, người đứng đầu ngân hàng bỏ trốn, nhưng tiếng xấu thì vẫn còn lưu truyền!

Emerson đã nói thế này:

*Trong cái rủi có cái may, trong cái may lại tiềm ẩn cái rủi. Nên để mọi việc xuôi theo quy luật thông thường, nếu gò ép hoặc lạm dụng sẽ tạo ra những hệ quả tiêu cực và trái ngược. Trí khôn nếu bị lạm dụng sẽ tạo ra những quyết định khờ dại. Khi đánh mất một điều gì đó, bạn ắt hẳn sẽ được nhận lại một thứ khác! Bạn luôn phải đánh đổi một điều gì đó để có được thành công. Nếu có nhiều của cải, bạn sẽ có xu hướng tiêu dùng nhiều hơn. Nếu tham lam, ban đầu bạn sẽ được thỏa mãn nhưng không sớm thì muộn, cuộc sống sẽ dần lấy lại những thứ trong tay bạn và bạn sẽ không được yên ổn. Tạo hóa thường không thích đặc quyền hay ngoại lệ. Những con sóng trên biển không đua nhau tìm kiếm một đỉnh sóng mới khi chúng đã đạt đến độ cao tuyệt đối, những thay đổi tự nhiên cũng có xu hướng dung hòa mọi tác động. Những người giỏi nhất, mạnh nhất và giàu nhất luôn có cùng một xuất phát điểm như mọi người!*

***Không có công việc nào ý nghĩa hơn việc giúp mọi người đem tất cả thất bại, sai lầm và khổ đau đúc thành vỏ bọc vững vàng của lòng quyết tâm và nỗ lực hướng đến thành công.***

Trong quá trình tổ chức xuất bản Tạp chí Những nguyên tắc vàng của Hill, một đồng nghiệp của tôi đánh mất lý tưởng nghề nghiệp mà anh từng theo đuổi - lý tưởng hướng về những giá trị nhân bản của toàn nhân loại. Anh đã khuất phục trước sự cám dỗ của

đồng tiền, và tôi thật sự thất vọng. Anh ấy đã khiến tôi đi đến quyết định từ bỏ một người bạn không cùng chí hướng. Trên thực tế, điều này có nghĩa là bao tình cảm cũng như những nỗ lực chúng tôi cùng chung sức thực hiện trong hai năm đều tan thành mây khói. Như vậy là tôi phải tìm kiếm những mối quan hệ khác vững bền hơn, và tôi phải bắt đầu mọi việc lại từ đầu. Tuy nhiên, tôi chỉ mất ba tháng để khẳng định với cả thế giới rằng đồng tiền không thể che khuất tầm nhìn, lý tưởng, ước mơ của tôi. Tôi luôn đặt lợi ích tập thể lên trên hết. Nỗ lực của tôi rồi cũng được đền bù khi những người biết chuyện đã chỉ trích và quay lưng lại với người bạn kia. Đồng thời, họ còn truyền cho tôi sức mạnh tinh thần và ủng hộ hết mình, giúp tôi rất nhiều trong việc xuất bản tạp chí này.

Từ những kinh nghiệm của chính mình và những bài học quý giá đúc rút được sau khi quan sát trải nghiệm mọi người, tôi có thể khẳng định một cách chắc chắn rằng những khi phải lưỡng lự giữa yếu tố vật chất và tinh thần, hãy chọn tinh thần; và trong trường hợp lợi ích cá nhân mâu thuẫn với lợi ích tập thể, hãy đặt lợi ích của tập thể lên đầu! Những ai muốn khẳng định mình trước hết hãy tạm thời trải nghiệm những mùi vị đắng cay, rồi đến một lúc nào đó, họ sẽ nhận được sự đền bù xứng đáng khi quy luật đền bù thực sự ứng nghiệm.

Một trong những cách hay nhất để dạy một đứa trẻ rằng cần tránh chạm vào những cốc nước nóng là giải thích cặn kẽ cho chúng hiểu rằng những bề mặt có nhiệt độ cao sẽ khiến bất kỳ vật thể nào chạm vào chúng bị bỏng. Sau đó, bạn hãy quay lưng đi và để mặc đứa trẻ làm một thử nghiệm nho nhỏ bằng chính ngón tay của chúng. Và chúng sẽ nhận ra ngay bài học kinh nghiệm cho bản thân. Đôi lúc, chúng ta - "những đứa trẻ nhiều tuổi" - cũng cần học hỏi theo cách như thế.

# 12

# CHÌA KHÓA VÀNG DẪN ĐẾN MỌI THÀNH CÔNG

Tôi nảy ra ý tưởng thực hiện chương này khi có dịp được trò chuyện với một nhà khoa học có tầm nhìn rất thực tế, sâu sắc. Nhận ra rằng ý tưởng của mình và nhà khoa học có nhiều điểm tương đồng, không do dự, tôi nhanh chóng phác thảo những luận điểm ấy ra giấy và tin rằng những điều được trình bày ở đây sẽ giúp bạn tìm thấy chìa khóa vàng dẫn đến mọi thành công cũng như hoàn thành những mục tiêu lớn trong đời.

Tôi gặp vị tiền bối thú vị này vào giờ ăn trưa ngày hôm qua. Trong khoảng hơn hai giờ, tôi đã rất thích thú khi được trò chuyện và lắng nghe những triết lý sống của ông.

Ông là một nhà khoa học nổi tiếng trên toàn thế giới.

Ông đã đưa ra hai nhận định đối lập nhau. Đầu tiên, ông khẳng định là không phương thuốc nào có thể trị dứt những căn bệnh hiện tại của thế giới loài người.

Sau đó, ông kể tôi nghe câu chuyện về cấu trúc cơ thể con người, bắt đầu từ sự phát triển của những tế bào nhỏ nhất. Ông tập trung nói về sự hình thành các tế bào cấu tạo nên cơ thể, và ông chỉ cho tôi thấy mối liên hệ mật thiết giữa hàng triệu triệu các cấu trúc tinh vi đó trong quá trình cùng đảm nhận chức năng chung là giữ cho cơ thể được khỏe mạnh. Tất cả phối hợp nhịp nhàng với nhau theo một quy luật thống nhất.

Câu chuyện của ông rất thú vị. Ông đã khéo léo truyền đạt quan điểm của mình thông qua các ví dụ minh họa và phép so sánh đối chiếu. Khi cuộc trò chuyện đến phần sôi nổi nhất, ông đưa ra một

kết luận khiến tôi nảy lên ý tưởng phải thực hiện một bài viết về chủ đề này. Ông nói rằng cơ thể con người sẽ bị hủy diệt nếu một số tế bào nội quan ngưng hoạt động hoặc không liên kết chức năng với các tế bào khác. Ông còn nói miễn là các tế bào duy trì hoạt động và hỗ trợ các nhóm tế bào khác, cơ thể con người sẽ phát triển toàn diện và luôn khỏe mạnh.

Trong một lúc, tôi cố gắng dung hòa hai quan điểm đối lập ấy: ông nói không có phương thuốc nào chữa được những căn bệnh của loài người, nhưng lại khẳng định cơ thể con người có thể duy trì được sự sống mãi mãi nếu các tế bào làm tốt chức năng của mình và hỗ trợ hoạt động cho các tế bào khác.

Tâm trí tôi khi đó liên tưởng đến một nguyên tắc cơ bản không chỉ ảnh hưởng đến các nhóm tế bào trong cơ thể con người, mà còn ảnh hưởng đến toàn bộ thế giới loài người. Những gì nhà khoa học trao đổi với tôi đã vô tình đánh thức ý tưởng mới trong tôi. Trước khi tạm biệt ông, tôi đã phác thảo trong đầu một luận điểm - chính là những điều tôi đang cố gắng truyền đạt đến bạn ở đây. Tôi muốn nói đến một phương thuốc có tác dụng chữa trị cho căn bệnh của loài người hiện nay. Nó cũng có vai trò tương tự như quy luật trọng trường giữ cho các hành tinh ở đúng vị trí. Nó cũng giống như nguyên tắc các nhóm tế bào trong cơ thể hoạt động phối hợp thống nhất với nhau nhằm tạo nên và duy trì một cơ thể khỏe mạnh, nếu một trong các tế bào ngưng làm việc, con người sẽ không có khả năng chống chọi với bệnh tật.

Hy vọng các bạn không có cảm giác đây là một quan điểm trừu tượng hoàn toàn mang tính chủ quan của riêng tôi. Nhằm giúp bạn hiểu rõ hơn, tôi sẽ trình bày những suy nghĩ và nhận định mà tôi cảm nhận được trong lúc chuyện trò với nhà khoa học.

Trong trí tưởng tượng của tôi, tôi trông thấy loài người cùng tập hợp lại thành một khối thống nhất. Và nhìn từ xa - rất xa, khối thống nhất đó tượng trưng cho một con người vĩ đại. Tôi có thể nhìn thấy con người vĩ đại đó khỏe mạnh, thành công và hạnh phúc khi tập hợp những cá nhân tạo nên con người đó chung sống hòa hợp và không xảy ra bất đồng. Tôi trông thấy một số người đang cày xới đất trong khi một số khác đang gieo trồng hạt giống và chuẩn bị thức ăn. Tôi lại trông thấy một số người đang may quần áo. Một số khác đang chơi nhạc để tạo niềm vui cho mọi người.

Trong bức tranh đó, con người chung sống với nhau một cách hòa hợp và yên bình.

Mỗi người đều có thật nhiều thức ăn và quần áo. Ai nấy đều tươi cười và mãn nguyện. Không thể tìm thấy bất cứ dấu hiệu nào của đau buồn hay thất vọng.

Bất chợt, trong dòng suy nghĩ của mình, tôi nhìn thấy mọi việc ở một góc độ khác - góc độ tương phản với câu chuyện về mối liên kết chặt chẽ giữa những tế bào trong cơ thể con người mà vị tiền bối đã nêu. Trong con người vĩ đại không phải là không có điểm yếu - điểm yếu ở đây được hình dung như một bên bàn chân của con người vĩ đại. Từ góc khuyết này, tôi trông thấy hai con người đang tranh cãi. Họ bắt đầu to tiếng và xô xát. Và cuộc ẩu đả nhanh chóng lan truyền sang những người bên cạnh khiến cho khối thống nhất ban đầu bị phá vỡ. Những tế bào trong con người vĩ đại đã không còn hoạt động tốt, mọi người không hợp tác, không vì cái chung nên chia rẽ là hệ quả tất yếu.

Con người vĩ đại nhanh chóng mất đi thế cân bằng khi một bên chân đã gãy. Dù có cố gắng, bên chân đã gãy đó cũng không thể nhấc lên được. Dáng đứng của con người vĩ đại bắt đầu xiêu vẹo. Sự khập khiễng của bàn chân khiến con người vĩ đại không còn làm tốt những công việc của mình, và nó bắt đầu suy yếu.

Con người vĩ đại mất dần sức sống. Bạn có thể so sánh hình ảnh này với việc một con người chẳng may mắc bệnh, các tế bào trong cơ thể họ dần bị hủy diệt và cuối cùng, họ đối mặt với cái chết.

Có một phương thuốc được áp dụng trong trường hợp này và đạt nhiều kết quả tốt: chính là việc tái thiết lập sự liên hệ giữa các tế bào và cơ quan trong cơ thể cho đến khi chúng hoạt động hiệu quả trở lại.

Đó là cách duy nhất cứu sống con người và đưa con người trở về đời sống khỏe mạnh.

Nguyên tắc áp dụng cho những tế bào trong cơ thể con người cũng có tác động tương tự khi nhân rộng đối tượng là thế giới loài người, trong đó mỗi tế bào chính là đại diện cho một con người cụ thể.

***Một triết gia đã nói rằng chúng ta không thể buộc tội cả nhân loại.***

***Nhưng, cũng không thể mong đợi một con người vừa là một nhà triết học vĩ đại, lại vừa là một doanh nhân thành đạt.***

Những điều tác động đến một cá thể, xét trong chừng mực nào đó, sẽ tác động đến môi trường cá thể đó đang sống; và nếu hiểu rộng

hơn, sẽ tác động đến toàn thế giới. Những bất hạnh, thua thiệt mà một gia đình phải gánh chịu không tác động trực tiếp đến một gia đình khác, nhưng bạn có thể tin chắc rằng sự hoán ngôi luôn có thể xảy ra.

Chiến tranh thế giới đã khiến con người tin rằng một quốc gia hoặc một nhóm người có thể bị diệt vong mà không ảnh hưởng quá nhiều đến toàn thế giới. Chúng ta đang phải gánh chịu những hậu quả của chiến tranh, bất kể hậu quả đó xuất phát từ đâu, và do ai. Không chỉ gánh chịu những hậu quả thảm khốc do chiến tranh để lại, chúng ta còn đang đặt gánh nặng lên vai những thế hệ tiếp sau. Một khi con người không thể chung sống hòa bình thì tất cả chúng ta sẽ sớm bị diệt vong, cũng giống như các tế bào trong cơ thể con người có thể đình công và kết quả là chúng ta phải đối mặt với cái chết.

Tôi nghĩ những phép so sánh như vậy đã là quá đủ!

Chúng ta hãy quay về phương thuốc mà tôi đã đề cập - phương thuốc thần kỳ sẽ tạo nên sự hòa hợp giữa những con người cùng sinh sống trên một hành tinh để tạo thành một thể thống nhất và vững chãi. Phương thuốc này chính là một Nguyên tắc vàng giúp con người tìm thấy giá trị đích thực của cuộc sống.

Thật đáng tiếc khi một số trường học chưa ứng dụng Nguyên tắc vàng vào chương trình giảng dạy cho sinh viên. Và sẽ là một mất mát lớn khi chúng ta chỉ tiếp cận Nguyên tắc vàng như một mớ lý thuyết suông mà không vận dụng nó vào thực tiễn cuộc sống để đón nhận thành công và hạnh phúc.

Các bác sĩ phẫu thuật, mỗi thầy thuốc chữa bệnh bằng thuật nắn xương cũng như mỗi bác sĩ tâm lý cần được truyền đạt về tầm quan trọng và ý nghĩa của việc giới thiệu Nguyên tắc vàng và áp dụng nó vào phương pháp chữa bệnh của mình.

Và mỗi luật sư cũng nên như vậy: bên cạnh việc học chuyên môn ngành luật, họ cũng nên được dạy cách ứng dụng Nguyên tắc vàng vào xử lý những vụ kiện trước tòa bất kỳ khi nào có thể. Nguyên tắc vàng cần được chuẩn hóa thành một bài giảng có hệ thống và đưa vào giảng dạy tại các trường luật trên thế giới bởi vì bất kỳ luật sư nào không thể giúp khách hàng kiểm soát và điều phối những mối bận tâm của họ bằng Nguyên tắc vàng sẽ bị quy kết là những kẻ bất tài.

Cũng như vậy, mỗi giảng viên ngành thương mại cần được huấn

luyện để giúp học sinh của mình ứng dụng Nguyên tắc vàng trong tất cả các tình huống kinh doanh, bởi vì sự am hiểu về Nguyên tắc vàng sẽ giúp họ trụ vững và thành đạt trên thương trường.

Thật đáng tiếc nếu con người vẫn còn quá thờ ơ và chưa chịu xem Nguyên tắc vàng là nền tảng giải quyết các vấn đề trong cuộc sống. Thế giới chỉ chấp nhận nguyên tắc này trên lý thuyết. Tuy vậy, Nguyên tắc vàng vẫn là phương thuốc trị bách bệnh của con người.

Trước khi bắt tay vào viết chương này, tôi vô tình đọc lướt một bài báo và lập tức bị cuốn hút ngay bởi cái tựa khá ấn tượng:

***Chú chó con được "tha bổng" sau khi khẽ liếm tay cậu bé***

*Thẩm phán Daniel Mickey của thành phố Evanston đã tuyên bố trắng án cho Spug - một chú chó mực không thuần chủng - trong vụ kiện Spug bị buộc tội xâm phạm cậu bé Arnold Martin mười hai tuổi. Spug đã cắn Arnold.*

*Arnold Martin, con trai của ông John C. Martin sống tại số 921 đường số 10, thành phố Evanston, đã thò tay qua cổng nhà ông C. F. Hess sống tại số 1335 đại lộ Gregory để giao báo. Ngay khi Arnold rút tay lại, cậu cảm giác tay mình bị một thứ gì đó trì kéo lại - không ai khác đó chính là Spug.*

*Cậu bé hoảng hốt kêu cứu và sau đó chạy về nhà kể mọi chuyện với cha mình. Cảnh sát lập tức bắt giữ Spug và ra lệnh yêu cầu Hess đến làm giấy bảo lãnh.*

*Tại phiên tòa, cha của Arnold bày tỏ sự tức giận của mình. Hess - chủ nhân của Spug - cũng tỏ ra bất bình. Cậu bé Arnold đã phần nào bớt căng thẳng về chuyện xảy ra, trong khi Spug nằm vẫy đuôi chờ đợi.*

*Arnold Martin bỗng nhiên cảm thấy chú chó Spug đáng yêu vô cùng. Spug nhanh chóng nhảy phóc vào lòng Arnold và liếm láp khắp gương mặt và tay của cậu bé. Arnold bật cười khúc khích, ông Martin - cha của Arnold - cũng thở phào. Trước cảnh tượng đó, Hess xúc động đến rơi nước mắt. Vụ kiện kết thúc.*

*Spug được trắng án.*

Tôi hy vọng bạn nhìn thấy bài học ẩn chứa trong câu chuyện trên, bởi vì nó thể hiện khá rõ Nguyên tắc vàng và chỉ ra chính xác hiệu quả của Nguyên tắc vàng một khi được áp dụng đúng.

Spug - một con vật bé nhỏ nhưng đã biết cách vận dụng nguồn sức mạnh của cả vũ trụ, sức mạnh giữ cho các chòm sao cố định ở một vị trí, sức mạnh quyết định số phận của loài người và kiểm soát từng chuyển động trong vũ trụ.

Hãy đọc lại câu chuyện trên thêm lần nữa, vì trong nó có ẩn chứa một nguyên tắc quan trọng giúp bạn tìm ra cách khắc phục khó khăn, vượt qua trở ngại, và cống hiến sức mình vì lợi ích chung của xã hội.

Bao lâu nữa thì chúng ta - những đứa trẻ trong vỏ bọc người lớn - mới có thể vận dụng Nguyên tắc vàng vào cuộc sống của mình nhuần nhuyễn như chú chó nhỏ thông minh kia? Con người sẽ phải chịu đựng một cuộc sống đầy sự lừa lọc, ganh tỵ và thói tham lam đến bao giờ nữa? Những thế hệ nối tiếp chúng ta sẽ phải gánh chịu hậu quả này bao lâu trước khi chúng ta nhận ra Nguyên tắc vàng chính là chìa khóa dẫn con người đến bến bờ thành công và hạnh phúc?

***Những tín đồ Thiên Chúa và Tin Lành, những người Do Thái và những người không theo đạo đều là anh em của nhau — và chúng ta không có lý do gì để xúi giục họ bất hòa chỉ vì vấn đề tín ngưỡng và tôn giáo.***

Bất kỳ mâu thuẫn hay sự hiểu lầm nào xảy ra giữa hai con người đều có thể giải quyết ổn thỏa bằng cách áp dụng Nguyên tắc vàng.

Hầu hết chúng ta đều thích thú với việc yêu cầu người khác thực hiện những điều mà chúng ta mong muốn.

Chúng ta nằm trằn trọc cả đêm để cố nghĩ ra một kế hoạch mà nhờ đó, chúng ta sẽ thuyết phục người khác hành động theo ý mình. Chúng ta biết chính xác làm thế nào để kiếm một triệu đô-la, hoặc gầy dựng một công việc kinh doanh tốt, hoặc làm thế nào cắt giảm các khoản chi phí trong cuộc sống, hoặc làm sao để có được những dịch vụ tốt nhất. Và mọi việc đều trong tầm tay nếu - muôn thuở vẫn là một chữ "nếu" - chúng ta có thể thuyết phục người khác làm những việc ta muốn!

Và dường như chúng ta không thấy rằng điều này hoàn toàn có thể thực hiện được chỉ đơn giản bằng cách đối xử với mọi người như cách mình muốn được đối xử, và duy trì thái độ đó cho đến khi họ có sự phản hồi.

Bạn đã thấu hiểu hết mọi ý nghĩa từ những điều bạn vừa đọc rồi chứ?

Nếu như vậy, xin chúc mừng bạn bởi vì bạn sẽ không bao giờ phàn nàn vì sao mọi người lại không làm theo những điều bạn mong muốn ở họ. Bạn đã học được cách đón nhận bằng cách cho đi!

Hơn nữa, bạn sẽ không bao giờ gây ra lỗi lầm khiến người khác rơi vào cảnh khánh kiệt, đau buồn hay tuyệt vọng, bởi vì bạn biết rằng nếu làm như thế thì một điều tương tự cũng sẽ đến với bạn trong tương lai gần.

Nếu bạn cảm nhận được hết tất cả ý nghĩa của những điều nói trên, bạn sẽ không bao giờ đặt người khác vào tình thế mà bạn không muốn chính bản thân mình rơi vào.

Nếu bạn hiểu và tin tưởng Nguyên tắc vàng, bạn sẽ giáo dục các con của mình về ý nghĩa cũng như cách áp dụng nguyên tắc này vào cuộc sống hằng ngày để chúng trưởng thành và ngày càng hoàn thiện cả về nhân cách lẫn tầm nhìn.

Tôi nhận ra thông điệp quan trọng về Nguyên tắc vàng không dành cho tất cả mọi người, nó chỉ dành cho những ai đã chiêm nghiệm và thấm thía ý nghĩa của Nguyên tắc vàng bằng chính sự trải nghiệm của mình và đối chiếu với những điều tôi đã nêu. Đó là những con người đã từng cố gắng và thất bại, rồi lại cố gắng và lại thất bại cho đến khi họ sẵn sàng dừng lại và tự hỏi bản thân mình đâu là lý do khiến họ không thành công.

Bạn có thể kiểm tra chính bản thân mình trước khi gấp quyển sách này lại, rằng bạn đã ngẫm và thấm thía những điều được viết trong đây đến mức độ nào. Đừng bỏ qua suy nghĩ này và đánh giá thấp sự trải nghiệm. Muốn áp dụng Nguyên tắc vàng vào thực tiễn cuộc sống, bạn phải trải nghiệm từ chính những thất bại và đau khổ của bản thân, bởi vì bạn không thuộc số ít những người đã nhận ra chân lý rằng mọi việc xảy ra đều có lý do riêng của nó!

Tôi vẫn còn một quan điểm nữa muốn chia sẻ cùng bạn:

Chúng ta sẽ học được nhiều hơn khi chúng ta truyền đạt cho người khác, chính vì vậy, đừng tự bằng lòng với sự am hiểu hiện thời của bạn về Nguyên tắc vàng. Càng cố gắng đào sâu tìm hiểu và vận dụng nó, bạn sẽ càng nghiệm được nhiều bài học quý giá cho bản thân, và đến một lúc nào đó bạn sẽ nhận ra rằng: loài người sẽ bảo vệ được mình nếu biết cách áp dụng sức mạnh của Nguyên tắc vàng.

Ai sẽ là đối tượng hưởng lợi nhiều nhất từ việc áp dụng Nguyên tắc vàng vào cuộc sống? Và làm thế nào để một cá nhân có thể đón

nhận được những kết quả tốt nhất khi áp dụng Nguyên tắc vàng vào các mối quan hệ với mọi người xung quanh?

Đây là những câu hỏi chúng ta nên tự đặt ra cho mình và phải luôn nghiền ngẫm để tìm ra lời giải đáp. Một người kiếm sống qua ngày bằng đồng lương ít ỏi của mình, luôn chịu cảm giác chán nản khi phải kiếm tiền cật lực mà vẫn không đủ sống, thì sẽ rất khó chấp nhận Nguyên tắc vàng. Hơn nữa, anh sẽ luôn bị ám ảnh rằng cuộc đời bất công và đối xử tệ với mình. Anh cũng cho rằng những điều anh nhận được không tương xứng với những gì anh đã làm. Anh luôn nhìn thấy tất cả những người khác đều được sống trong môi trường tốt hơn mình. Số phận đã không mỉm cười và chưa bao giờ suôn sẻ với anh!

Bây giờ, bạn hãy thật sự chú tâm bởi vì điều tôi sắp nói sau đây là sai lầm cơ bản nhất mà hàng triệu người đang mắc phải khiến họ không đạt được thành công và hạnh phúc lẽ ra thuộc về họ. Nguyên do chính là họ đã không nắm bắt và ứng dụng một nguyên tắc cốt lõi - chìa khóa mở ra tất cả cánh cửa mục tiêu - đó là Nguyên tắc vàng.

Những người đã trải qua những biến cố lớn trong cuộc đời sẽ hiểu rất rõ thế nào là sự bất công. Và họ sẽ biểu hiện cảm giác đó ngay trên gương mặt của mình, thể hiện thông qua những động tác, cử chỉ của cơ thể, và trong cả mỗi thái độ hay cách phản ứng với mọi người xung quanh! Vô tình họ tự tạo cho mình một lớp vỏ bọc chai lì và gây cho người đối diện cảm giác e ngại, không an toàn. Chính vì điều này, họ thường là những người khá cô đơn vì không thể tìm được một người bạn thân đúng nghĩa. Trong lúc những con người tự cô lập mình thầm lên án những người chủ và cộng đồng những người mà họ đang phục vụ thì những người chủ và cả cộng đồng đang tìm mọi cách để những quan điểm tiêu cực về cuộc đời của họ không ảnh hưởng đến hiệu suất công việc và những người còn lại.

Hãy ghi nhớ điều này: chỉ tồn tại hai nguồn lực trong vũ trụ - một lực hút và một lực đẩy! Bản thân bạn là một nguồn lực, và bạn sẽ chịu sự chi phối của một trong hai nguồn lực đó. Bạn có thể tạo ra sức hút cũng có thể tạo ra sức cản đối với mọi người. Tương tự, hãy ghi nhớ rằng những người mà bạn tạo được sức hút sẽ đồng cảm với hầu hết quan điểm của bạn về cuộc sống. Điều này giải thích vì sao bạn gây được ấn tượng nơi họ. Những người giàu có và thành công luôn có sức hút lẫn nhau. Còn những kẻ lang thang và những người sống rày đây mai đó lại có xu hướng kéo nhau lại gần. Quy luật này ứng nghiệm với từng phân tử, từng hiện tượng

xảy ra trên hành tinh này.

Yêu cầu được nhận thù lao làm việc trọn ngày trong khi bạn chỉ thật sự làm việc phân nửa thời gian, chỉ nghĩ về bản thân mình và những điều thuộc về mình mà quên đi mọi người không phải là sự áp dụng đúng đắn Nguyên tắc vàng. Yêu cầu người khác làm mọi việc mình mong muốn mà không đáp trả họ bằng những việc làm tương xứng cũng vậy.

Hãy tự vấn bản thân liệu bạn có đang phạm phải những sai lầm ở trên hay không, và nếu câu trả lời là có, bạn sẽ bắt đầu nhận ra nguyên do của những cảm giác bất an, nao núng và chán nản của mình. Nghĩa là bạn sẽ khám phá ra nguyên nhân giải thích cho sự thiếu may mắn của mình trừ phi bạn thuộc nhóm những người từ chối cơ hội vấp ngã để nhận ra giá trị của cuộc sống và của chính mình.

Bạn có thể thay đổi quan điểm của mọi người về bạn trước hết bằng cách thay đổi quan điểm của mình về mọi người!

Hãy dành thời gian đọc lại những dòng trên thêm một lần nữa!

Người đang viết những dòng này khẳng định với các bạn một lần nữa rằng hãy tự mình trải nghiệm cùng với Nguyên tắc vàng, và bạn sẽ thành công bởi đây chính là những lời tâm huyết được đúc rút từ trải nghiệm của chính bản thân tác giả. Bạn sẽ không bao giờ biết được nguyên tắc này có ứng nghiệm hay không nếu bạn chưa từng áp dụng nó. Bài học này có thể sẽ không được ghi nhận nếu bạn không thử ứng dụng nguyên tắc cốt lõi mà chúng tôi đã nêu. Và có lẽ, Nguyên tắc vàng cũng sẽ không tồn tại nếu bạn không ứng dụng nó vào thực tiễn các mối quan hệ với mọi người xung quanh.

Đừng quan tâm người khác đang làm gì, hoặc họ có đang ứng dụng Nguyên tắc vàng hay không. Đừng quan tâm đến những bất công hay sai trái còn đang hiện diện trên thế giới này. Đừng quan tâm đến những người không thể áp dụng Nguyên tắc vàng trong mối quan hệ với bạn. Nhiệm vụ của bạn là hãy tự rèn luyện và nỗ lực hết mình theo hướng mà bạn đã chọn lựa. Nếu mọi người xung quanh bạn không tuân theo Nguyên tắc vàng thì đó là sự sai lầm của họ, nhưng đổi ngược lại, một khi bạn cố ý vi phạm Nguyên tắc vàng, nghĩa là bạn đã đi chệch hướng và không thể được tha thứ.

Không một người hoặc nhóm người nào có thể nắm giữ thành

công mãi mãi, trừ phi thành công đó được xây dựng trên nền tảng những nguyên tắc cơ bản. Bạn có thể tạm thời đạt được một quyền lợi bằng cách nào đó mà không cần áp dụng Nguyên tắc vàng, nhưng trạng thái đó không duy trì được lâu bởi sẽ có nhiều tác động làm phá vỡ những quyền lợi tạm thời đó.

Để nhận được những hiệu ứng tốt từ Nguyên tắc vàng, bạn không những phải hiểu mà phải còn ứng dụng nó vào thực tế. Bạn phải giới thiệu và truyền đạt Nguyên tắc vàng đến với mọi người. Bạn phải giúp mọi người nhận ra ý nghĩa và tầm quan trọng của việc ứng dụng và đón nhận những hiệu ứng tích cực từ nó. Một khi bạn tin tưởng và ứng dụng Nguyên tắc vàng trong tất cả các mối quan hệ xã hội, bạn sẽ cảm nhận được rằng bạn hoàn toàn có thể đón nhận những kết quả từ nó ở mức độ cao nhất.

Nếu bạn thấu hiểu và cảm nhận được nguồn sức mạnh tiềm ẩn trong Nguyên tắc vàng, bạn có thể tập hợp và duy trì sức mạnh đó trong vòng mười tháng tiếp theo để đạt được mục tiêu hạnh phúc. Bạn có thể cầu mong hạnh phúc và thành công. Bạn có thể vận dụng nó để biến kẻ thù thành bạn. Bạn có thể dùng nó để giúp bạn đạt được nhiều thành công hơn trong nghề nghiệp của mình. Bạn có thể dùng nó để kiếm được nhiều tiền hơn chỉ với một cái xẻng, một cái cuốc và những công việc lao động đơn giản.

Tuy nhiên, bạn sẽ không đạt được những điều trên nếu bạn không thật sự hiểu và áp dụng Nguyên tắc vàng vào thực tiễn cuộc sống. Sự am hiểu trên lý thuyết không thể giúp bạn toại nguyện. Gần như tất cả mọi người đều tin vào nó, không chút nghi ngờ, nhưng vấn đề lại ở chỗ con người tỏ ra quá bị động. Để thành công, họ phải trở nên năng động và sẵn sàng ứng dụng nó. Đây là cách duy nhất giúp con người đạt được và nắm giữ mục tiêu trong tay mình. Nếu không ứng dụng Nguyên tắc vàng vào mỗi tình huống trong cuộc sống, bạn sẽ không thể tin tưởng hoàn toàn và truyền đạt niềm tin của mình đến với mọi người.

Tôi nhận ra những tác dụng tích cực của Nguyên tắc vàng khi khám phá ra rằng đây chính là một phương tiện thiết thực giúp con người được toại nguyện trong cuộc sống. Nhìn từ góc độ kinh tế với những tiêu chuẩn rành mạch, bạn sẽ thấy Nguyên tắc vàng có tính ứng dụng rất cao, mang lại cả giá trị vật chất lẫn tinh thần cho những ai chịu tiếp nhận và ứng dụng nó.

Mỗi người đều có một diện mạo riêng trước ống kính quan sát của xã hội - nó có thể tốt, có thể xấu nhưng dù thế nào, nó cũng biểu trưng cho cách hành xử của bạn đối với mọi người. Một việc làm

xấu, không lương thiện, gặp phải sự chống đối của nhiều người có thể khiến bạn chú ý nhưng không thể nào để lại dấu ấn sâu sắc trong tâm hồn bạn. Mọi người sẽ đánh giá bạn dựa vào nỗ lực của bạn khi đối diện với cái thiện và cái ác.

Khi bạn chủ ý thiết lập một tiêu chuẩn để đánh giá chính bản thân mình trong mối quan hệ với mọi người xung quanh, hãy chọn Nguyên tắc vàng, và bạn sẽ dần dần tạo dựng giá trị riêng cho mình thông qua việc nâng cao sự tự tin, rèn luyện ý chí và củng cố mối quan hệ với mọi người.

Hãy chú ý điều này, nếu bạn lấy định luật vạn vật hấp dẫn là cơ sở nền tảng để ứng dụng Nguyên tắc vàng, nghĩa là bạn sẽ cân nhắc, chọn lựa kỹ càng những người, những việc mà bạn quan tâm, có hứng thú rồi sau đó mới áp dụng Nguyên tắc vàng trong cách hành xử với những đối tượng này thì tôi khuyên bạn hãy đảo ngược quy luật và xây dựng danh tiếng của bạn bắt đầu từ những việc bé nhỏ, không tên - những việc tưởng chừng như không mang lại hiệu quả thiết thực nào đáng kể - với tinh thần vô tư và hào hiệp. Dần dần, những người xung quanh sẽ nhận thấy những giá trị cao đẹp của bạn và như vậy bạn đã đặt những viên gạch nền tảng cho "danh tiếng" của mình. Một khi đã tạo được ấn tượng tốt ở người đối diện, đồng thời bạn cũng sẽ gầy dựng được lòng tin nơi họ, điều đó cũng có nghĩa là bạn đang nâng cao khả năng thành công của mình.

Quy luật này chưa bao giờ sai!

Cuối cùng, và có lẽ là điều quan trọng nhất: nếu bạn am hiểu nguyên tắc tự ám thị, bạn sẽ nhận biết hiệu ứng từ mỗi việc làm của mình ngay từ khi chúng còn là ý tưởng trong đầu. Nếu trong tiềm thức, bạn luôn duy trì một niềm tin rằng bạn sẵn sàng áp dụng Nguyên tắc vàng trong mọi mối quan hệ, bạn sẽ sớm tạo dựng được sự tự tôn và củng cố lòng tự tin, và không có bất kỳ điều gì trên thế giới này có thể ngăn bạn đạt được những điều mình muốn.

Một khi Nguyên tắc vàng đã định hình và phát triển trong chính tiềm thức của bạn, nó sẽ mang đến cho bạn nguồn sức mạnh diệu kỳ. Sẽ không một ai hay bất cứ rào cản nào có thể ngăn cản con đường bạn đã chọn. Hãy vững tin sải bước để chinh phục những tầm cao!